الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة منتوري - قسنطينة
قسم علوم التسيير

رقم التسجيل: ....

فرع: الإدارة المالية

إشكـــالية تمـــويل المؤسسات الصغيـــرة

"دراسة حـالـة ولايـــة قسنــــطينة"

مذكرة مقدمة استكمالا لمتطلبات الحصول على شهادة الماجستير في علوم التسيير

من إعداد الطـــالبة
الحاج علي حليمة

تحت إشـــراف
أ.د. شمام عبد الوهاب

أعضاء لجنة المناقشة

اسم الأستاذ	الصفة	الرتبة	الجامعة
❖ د. مرازقة صالح	رئيسًا	أستاذ محاضـــر	جامعة قسنطينة
❖ أ.د. شمام عبد الوهاب	مقررًا	أستاذ التعليم العالي	جامعة قسنطينة
❖ د. بوجعدار خالد	عضوًا	أستاذ محاضـــر	جامعة قسنطينة
❖ د. بلحناشي زليخة	عضوًا	أستاذ محاضـــر	جامعة قسنطينة

السنة الجامعية: 2008 / 2009


بسم الله الرحمن الرحيم

إهـ ـ ـداء

بسم الله علّم الإنسان ما لا يعلم أهدي ثمرة جهدي والتي تكلّلت بإتمام هذا البحث إلى :

والدتي الكريمة ، سندي المتيـــــن في الحياة ومصدر قوتي وسعادتي حفظها الله وأطال عمرها، لها الفضل فيما وصلت إليه من بعد الله عز وجلّ.

إلى إخوتي أركان أسرتي الذين أدين لهم بالإحترام والشكر والتقـدير لمـساندتهم وتأييـدهم المادي والمعنوي ، والذين تعجز الكلمات عن وصفهم مهما كثرت حفظهم الله .

إلى كل أفراد عائلتي ، وأخص بالذكر جدتي العزيزة أطال الله عمرها.

إلى كل أصـدقاء الدراسـة والحياة

زملائي وزميلاتي بكلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير بجامعة منتوري قسنطينة

زملائي وزميلاتي دفعة ماجستير " علوم التسيير " **2004-2005**

إلى كل من آمن بالعلم وسعى إلى اكتسابه

بســـــــــم ا الرحمـــــــــــان الرحـــــــيم

شكر وتقدير

" ....رب أوزعني أن أشكر نعمتك الّتي أنعمت علي وعلى والدي وأن اعمل صـالحا ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين ..." **سورة النمل الآية 19.**

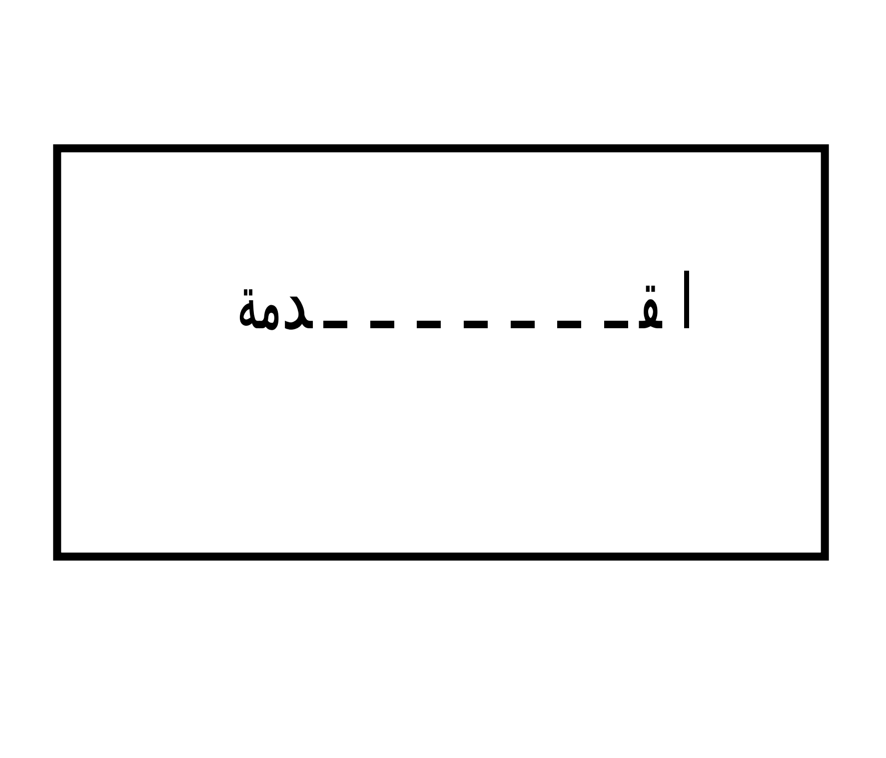
الحمد والشكر العلي القدير الذّي وفقني لإنهاء هذا العمل المتواضع ، بعد أن أمدني بالقوة والصبر والعزيمة وأنار دربي بنبراس العلم وجعله غايتي في الحياة .

يقتضي الواجب من باب الإعتراف بالجميل أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الفاضل والموقر ، الأستاذ الدكتور شمام عبد الوهاب ،على تفضله بالإشراف على هذه الرسالة وعلى نصائحه وتوجيهاته القيمة ،ومساعدته البناءة التي كان لها الأثر في إنجاز هذا البحث بهذا الشكل حفظه ا .

كما لا يفوتني في هذا المقام أن أتوجه بالشكر والعرفان والإمتنان للأستاذ الفاضل: حمادو بن نعمون الذي خصني بآرائه السديدة وتوجيهاته القيمة التي كان لها الأثر الطيب في نفسي حفظه ا .

كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى أعضاء اللجنة الموقرة على قبولهم مناقشة هذه المذكرة رغم انشغالاتهم الكثيرة أعانهم ا .

إلى كل من ساهم في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد ، وكل من استشرته ولم يبخل علي بالمشورة وأمدني بيد المساعدة خالص الشكر والتقدير...


ا قـــــــــــدمة

المقدمة:

تعد المؤسسات الصغيرة حجر الزاوية في عملية التنمية الإقتصادية والإجتماعية، لكن وبتطور الظروف الإقتصادية وزيادة حدة المنافسة للوحدات الإنتاجية، اصبح من الضروري الإهتمام اكثر بهده المؤسسات وإيجاد السبل الكفيلة برفع كفاءتها الإنتاجية لما تتميز به من خصائص: كقابليتها للتكيف ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الإقتصادية وتوفير مناصب الشغل وجلب الثروة، كما يمكن لها ان ترفع التحدي امام المنافسة والتوسع ، وحتى غزو الاسواق الخارجية، وهدا بدعم من الفضاءات الوسيطة ؛ كبورصات المناولة وغرف التجارة والصناعة، والجمعيات المهنية.

لقد تفطنت الكثير من الدول إلى قدرة هده المؤسسات على الرفع من المستوى الإقتصادي، إد حظيت بالاولوية ضمن مختلف برامج واستراتجيات التنمية في البلدان الاكثر تطورا، وعرفت ازدهارا كبيرا ؛ حيث تشير الإحصائيات إلى ان هده الاخيرة تمثل النسبة الاكبر من حيث العدد في كافة البلدان بما فيها الصناعية. وعلى غرار هده الدول، ادركت الجزائر اهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة في اقتصادها، إلا انها لم تتوسع كثيرا في هدا الميدان؛ نتيجة للخيار الإقتصادي الدي اتبعته بعد الإستقلال مباشرة بتوجهها إلى إنشاء المؤسسات الكبرى ،لكن بعد التحول الدي عرفته السياسة الإقتصادية الوطنية في نهاية التمانينات ، وإصدار قانون النقد والقرض في افريل 1990، وإنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية في جويلية 1993، كل هدا اعطى دعما قويا لتنمية وترقية المؤسسات الصغيرة ، إد بادرت باتخاد سلسلة من الإصلاحات تهدف كلها إلى ترقية الإستتمار ودعمه في هدا القطاع ، مع هدا فإن قطاع المؤسسات الصغيرة مازال هشا ومعرضا للعديد من الضغوطات التي لا تزال تعرقل تنميته ، مما يقلل من فعاليته في دفع عجلة التنمية في الجزائر ودلك نتيجة لعدة مشاكل وصعوبات يعاني منها.

ولقد بينت مجموعة من الدراسات والبحوت الميدانية التي اجريت في العديد من الدول الصناعية والنامية ان التمويل هو العائق الاساسي والعامل الرئيسي لبقاء وتطور المؤسسات الصغيرة ، لانه يلعب دورا فعالا في دعم تنافسيتها محليا ودوليا ، حيث ان عددا كبيرا من المؤسسات الصغيرة تختفي في المراحل الاولى من نشاتها بسبب صعوبة حصولها على التمويل، إد ان هده المؤسسات تعتمد بشكل كبير على اموالها الخاصة والتي عادة ما تمكنها من اجتياز مرحلة الإنشاء دون المرور إلى المراحل الاخرى في اقرب الاجال، ودلك لمحدودية قدرتها على تعبئتها بحيث تكون دوما في حاجة مستمرة إلى مختلف اشكال التمويل الخارجي (الإقتراض) لتغطية احتياجاتها التمويلية، خاصة القروض البنكية باعتبار ان اغلبية المؤسسات الصغيرة غير مؤهلة لدخول البورصة، غير انه للحصول على القروض البنكية يتوجب عليها

فضلا عن تقديم دراسه جدوى للمشروع ، توفير الضـــمانات الكافيـــه لتغطيـــه قيمـــه القـــرض والتـــي نادرا ما تكون متاحه لدى هده المؤسســـات ، ناهيـــك عـــن ان البنـــوك تجـــد مشـــاريع المؤسســـات الصغيرة عديمه الاهميه والجدوى الإقتصاديه.

ومنه اصبح تمويل المؤسسات الصغيرة يمثل الإنشغال الاهم سواء بالنسبة لاصحاب هده المؤسسات او للسلطات العموميه في الإقتصاديات المعاصرة، واحد اهم المحاور الاساسيه للسياسات الإقتصاديه للدول المتقدمه كما هو الشان بالنسبه للدول الناميه.

ففي الجزائر وبالرغم من حداثة عمليه التحول الإقتصادي، فقد بدا الشعور باهمية الدور الدي يمكن ان تلعبه المؤسسه الصغيرة في عمليه الإقلاع الإقتصادي ودلك امام صعوبه تقويم القطاع العمومي الدي وصلت فيه العديد من المؤسسات إلى اقصى درجات التدهور. كنتيجه لهده الوضعيه باشرت الدوله القيام بسلسله من الإصلاحات الإقتصاديه والتي تتمثل في رغبه اكبر في التحرر الإقتصادي، وهو ما يفتـــرض قدرة اكبر للنظام البنكي على التعامل بصورة متباينه مع تنوع المخـــاطر ممـــا يســـمح بتمويـــل اســـهل للمؤسسات الصغيرة ، فالمؤسسات الصغيرة الجزائرية تعمل ضمن محيط متسم بعدم الإستقرار المتولـــد عن هدا التحول الإقتصادي، وهو ما يتطلب انماط تمويل اكثر مرونه حتى تتمكن من مواجهـــه محـــيط متميز بعدم التاكد.

إلا انه في ظل النظام البنكي الحالي تجد المؤسسات الصـــغيرة نفســـها الاقـــل حظـــا للإســـتجابة للمتطلبات الكلاسيكيه لهدا النظـــام، لـــدلك عمـــدت الحكومـــه الجزائريـــه إلـــى التفكيـــر فـــي اليـــات وميكانيزمات لتاهيل وتطوير هدا القطاع في ضوء التحولات الإقتصاديه الراهنه .

ولمحاولة إيجاد إصلاح مـــالي وبنكـــي يســـتجيب اكثـــر لهـــده الخصـــائص التـــي تتســـم بهـــا المؤسسات الصغيرة في الجزائر، يبدو من الضروري فهـــم الخصـــائص العامـــه التـــي تميـــز سياســـه التمويل التي تعتمدها هده المؤسســـات اي مميـــزات الســـلوك التمـــويلي للمؤسســـات الصـــغيرة فـــي الجزائر، خاصه فيما يتعلق بسلوكها الإقتراضي.

إشكاليـــه البحـــث:

مما سبق نجد ان المؤسسات الصغيرة في حاجة إلى اموال من اجل الحصول على مختلـــف الالات والتجهيزات اللازمة للعملية الإنتاجيه، وكدلك الحفاظ على بقائها وتطوير نشاطها. إلا انها تعاني من نقص كبير في مصادر التمويل التي تتوافق مع ظروفها وطبيعه نشاطها.

ولهدا الغرض يمكن حصر إشكالية هدا البحث في التساؤل **الرئيس** التالي :

- **هل تلبـــي مصـــادر التمـــويل المـــتاحه متطلـــبات المؤسسات الصغيرة التمـــويليه؟**

وتتطلب الإجابه عن هدا التساؤل الإجابه على الاسئله الفرعيه الاتيه :

- ما هي مصادر التمويل المتاحه امام المؤسسات الصغيرة ؟

- ما هي مختلف الشروط التي تفرضها البنوك على المؤسسة من اجل الموافقة على منحها التمويل المطلوب ؟

- كيف لهده المؤسسات ان تحصل على الاموال اللازمه لسير نشاطها دون اللجوء إلى القروض البنكيه ؟

- ما هو واقع تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر؟

- ما مدى قدرة النظام المالي الجزائري على توفير الموارد الماليه الملائمة لاحتياجات المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة والجزائر عموما ؟

وذلك بالإعتماد على **الفرضيات** التاليه:

1. المؤسسات الصغيرة في الجزائر تعاني من صعوبات في الحصول على مصادر التمويل الضروريه لاستمراريه نشاطها و/او توسعها.
2. الشروط التي تفرضها البنوك والمؤسسات المالية على المؤسسات الصغيرة مستعصية.
3. مصادر التمويل المتاحة امام المؤسسات الصغيرة غير كافية لتلبية احتياجاتها التمويلية ولا تتلاءم واحتياجاتها.
4. النظام المالي الجزائري غير قادر على توفير الموارد الماليه الملائمة لاحتياجات المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة والجزائر عموما .

اهـداف البحـث:

يهدف بحثنا هدا إلى رصد مختلف مصادر التمويل المتاحه امام المؤسسات الصغيرة ، والشروط التي تفرضها البنوك والمؤسسات الماليه الاخرى على هده المؤسسات من اجل منحها التمويل المطلوب ، كدلك معرفة مدى إمكانيه لجوء هده المؤسسات الصغيرة إلى وسائل التمويل الاخرى عدى القروض البنكيه، إضافة إلى محاولة إلقاء الضوء على واقع تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر، ومعرفة مدى قدرة النظام المالي الجزائري على تلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة التمويلية بولاية قسنطينة.

اهميـه البحـث:

شكل موضوع تمويل المؤسسات الصغيرة احد المواضيع الحديثه التي حظيت مؤخرا بكثير من الإهتمام، ولعل هدا الإهتمام من شانه إبراز الاهميه العلميه والتطبيقيه لدراسه مثل هده المواضيع.

فأما **الاهميه العلميه،** تكمن في إمكانية اعتباره موضوعا جديرا باهتمام الخبراء والباحثين، كدلك فهو يلقي الضوء على مدى اهميه محاولة إيجاد سبل التمويل الاكثر ملائمه مع طبيعه وظروف المؤسسات الصغيرة.

في حين ان **الاهميه التطبيقيه،** تكمن في ان هدا البحث سوف يمكن من رصد مجمل المشاكل التي تواجه إنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة، وعلى راسها مشكل التمويل واسباب رفض المؤسسات الماليه تمويل هدا النوع من المؤسسات.

اسباب اختيار الموضوع:

يرجع اختيارنا لهذا الموضوع لاسباب موضوعية واخرى شخصية :

فالاسباب **الموضوعيه** تكمن في :

- التطور الكبير الذي شهده دور المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية، مما دعى إلى البحث عن مصادر اكثر ملائمة للتمويل.
- صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة على الاموال اللازمة من المصادر المختلفة؛ الذي ادى إلى إعاقة تطور نشاطها ونموها.

اما الاسباب **الشخصيه** فتضم :

- تخصص الباحثة في الإدارة المالية.
- الرغبة في التعرف على مختلف المشاكل التي تواجه نمو المؤسسات الصغيرة، ومن اهمها مشكل التمويل ومختلف السبل التي تنتهجها هاته الاخيرة من اجل تجاوزه.

منهج وادوات البحث:

لمحاولة الإجابة على التساؤلات المطروحة، ارتاينا ان نعتمد على منهجين :

حيث سيتم اتباع **المنهج الوصفي** لعرض وتحليل مختلف المعلومات المتعلقة بالموضوع محل الدراسة، معتمدين في ذلك على مراجع باللغتين العربية والاجنبية ومعلومات اخرى مستقاة من بعض المواقع الإلكترونية، إضافة إلى ابحاث خاصة بالموضوع، ذلك في الفصلين الاول ،الثاني والثالث. في حين انه سوف يتم اتباع **المنهج الإحصائي** في تحليل النتائج المتعلقة بالجانب التطبيقي، وذلك من خلال دراسة عينة من المؤسسات الصغيرة بمدينة قسنطينة.

ونستعين في هذا الفصل باستبيان من اجل جمع المعلومات اللازمة للدراسة، كذلك المقابلات الشخصية والوثائق الرسمية لاستكمال الدراسة الميدانية، بالإضافة إلى محاولة التطرق إلى حالات ملموسة تعرضت فيها المؤسسات الصغيرة إلى رفض طلب التمويل، والطرق التي لجات إليها هاته المؤسسات من اجل الحصول على الاموال اللازمة لمواصلة نشاطها.

تنظيم البحث:

سوف تتم دراسة هذا الموضوع ضمن اربعة فصول :

سنتناول في الفصل الاول: مدخل مفاهيمي للمؤسسات الصغيرة، مرورا بمختلف التعاريف التي اعطيت للمؤسسة الصغيرة والخصائص التي تميزها عن المؤسسة الكبرى،إضافة إلى محاولة إبراز اهمية دورها في تحقيق التنمية الإقتصادية ، تم التعرف على مختلف الصعوبات والعراقيل التي تحول دون نمو وتطور هذه المؤسسات ، لنخلص إلى التعرف على مختلف احتياجات المؤسسات الصغيرة عبر مراحل نموها.

اما الفصل الثاني والثالث ، فنخصصهما لعرض مختلف مصادر التمويل المتاحة امام المؤسسات الإقتصاديه ، والشروط التي تفرضها المؤسسات الماليه على هده المؤسسات من اجل الموافقة على منحها التمويل المطلوب، كدلك التعرف على تكلفة مختلف وسائل التمويل المتاحة باعتبار ان تكلفة التمويل تعد عاملا مهما في تحديد الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة .

واخيرا وليس اخرا، ياتي الفصل الرابع لنجعل دراستنا اكثر واقعيه، حيث سنتعرض اولا إلى لمحة تاريخيه عن واقع المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مرورا بعرض لمحه تاريخيه عن تطور المؤسسات الصغيرة الجزائريه ، ومصادر التمويل المتاحة امامها بالإعتماد على دراسة ميدانية قمنا بها على مستوى ولايه قسنطينه ؛ مع الإستعانه باستبيان تم توزيعه على عينة عشوائيه طبقيه محددة حسب معيار عدد العمال ، تم محاولة التعرف على مدى مساهمة وسائل الدعم المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة بعد إلقاء الضوء على كيفية عملها والشروط التي تؤهل المؤسسات الصغيرة للإستفادة من خدماتها .

وفي الاخير نختم بحثنا هدا بخلاصه عامه، تضم اهم النتائج التي توصلنا إليها من خلال القيام بهـده الدراسه، ومحاولة تقديم بعض الإقتراحات التي يمكن اخدها بعين الإعتبار من اجل تطوير وسائل وطرق تمويل المؤسسات الصغيرة الجزائرية بهدف تسهيل نموها وتطورها وبالتالي تحقيق التنمية الإقتصاديه.

الصعوبات :

واجهتنا صعوبات كبيرة فيما يتعلق بإيجاد عناوين هده المؤسسات بسبب تغيير العنوان دون إنـدار السلطات المعنية بدلك ، كدلك وجدنا نسبة من المؤسسات الوهميه ، إضافه إلى مواجهة صـعوبات فـي الإتصال بمالك المؤسسة او المسير نظرا لتخوف هده المؤسسات من رقابة الهيئات الحكوميـة . كـدلك وجود مؤسسات ضخمة تنشط تحت إطار مؤسسة صغيرة بسبب الاخد بعامل عدد العمال فقط في اختيار العينه الدي يرجع السبب فيه إلى صعوبة تحديد قيمة راسمال المؤسسات لعدم وجود الشفافيه ، بالإضـافة إلى صعوبة الحصول على الإحصائيات التي تخدم الدراسة من وسائل الدعم نتيجة لمركزية اتخاد القرار.

الفصـل الأول: مدخل مفاهيـمي للمؤسـسات الصغيـرة

تمهيـ ـد:

المبحـث الأول : ماهيـ ـة المؤسسـ ـات الصغيـ ـرة

المبحـث الثاني : دور المؤسسـات الصغيـ ـرة في التنميـة الإقتـصاديـة

المبحـث الثالـث: مراحـل حيـاة المؤسسـات الصغيـرة

خلاصـة الفصل:

الفصـل الأول: مدخـل مفاهيـمي للمؤسسات الصغيـرة

تمهيـد:

لقد أجمع الإقتصاديون على أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة في الإقتصاد المعاصر وفـي البلـدان النامية على الخصوص لما يلعبه هذا القطاع من دور في امتصاص البطالة، تحقيق قيم مضافة تساعد في رفع الناتج الداخلي الخام، تنويع الصادرات، توفير السلع والخدمات، إسناد الصناعات الكبرى، تعبئة الإدخار الخاص وتوجيهه نحو الإستثمار، تجسيد سياسة التوازن الجهوي، تعزيز التنمية المحلية، ومن ثمة الإتجـاه نحو تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة، والتي تعجز المؤسسات الكبرى عن توليدها بنفس الكفاءة ونفـس مستوى رأس المال المحدود، إلا أن الكتاب والمختصين اختلفوا في تحديد تعريف شامل وموحـد لهـا؛ غير أنه تم تصنيفها حسب معايير مختلفة : قطاع النشاط ، الحجم وطبيعة الملكية ، والشكل القانوني.

كذلك أنه رغم الدور الريادي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية إلا أنهـا تعاني من عدة مشاكل وعراقيل تحد من تطورها على رأسها مشكل التمويل، هذا ما دفعنا إلى تخـصيص هذا الفصل لإعطاء لمحة عن مختلف التعارف المعطاة للمؤسسات الـصغيرة فـي العديـد مـن الـدول وتصنيفاتها المختلفة إضافة إلى عرض لمختلف مميزاتها ومدى مساهمتها في الإقتصاد .

المبحـث الأول: ماهيـــة المؤسســات الصغيــرة

على الرغم من الأهمية الكبيرة التي بلغتها المؤسسات الصغيرة اقتصاديا واجتماعيا، وقدرتها الكبيرة في رفع النمو الإقتصادي وتوفير مناصب العمل لعدد كبير من المواطنين ، إلا أنه لحد الآن لم يتم التوصل إلى وضع تعريف محدد لهذا النوع من المؤسسات. ويعود هذا الإختلاف لتباين إمكانياتها وظروفها الإقتصادية والإجتماعية ؛ مثل درجة التصنيع وطبيعة مكونات وعوامل الإنتاج الصناعي، نوعية الصناعات الحرفية التقليدية القائمة قبل الصناعة الحديثة ، الكثافة السكانية ،مدى توفر القوى العاملة ودرجة تأهيلها ، المستوى العام للأجور والدخل ، وغيرها من الجوانب الإقتصادية والإجتماعية التي تحدد ملامح وطبيعة الصناعات القائمة فيها . كما ويختلف التعريف وفقا للهدف منه ؛ إذا ما كان لأغراض إحصائية أم لأغراض تمويلية أو لأغراض أخرى.

المطلـب الأول: إشكاليـة تحديـد تعريـف للمؤسـسات الصغيـرة

رغم اختلاف وجهات النظر حول تعريف المؤسسات الصغيرة بين دولة وأخرى، والمعايير المعتمدة في القياس، فقد اعتمد أغلب الباحثين والمختصين في تعريفهم للمؤسسات الصغيرة على نوعين أساسيين من المعايير هما: المعايير الكمية والمعايير الكيفية.

1 - التعاريف التي تعتمد على المعايير الكمية:

في هذه التعاريف يعتمد الباحثون والكتاب في تقسيم المؤسسات حسب الحجم على المعايير التالية:

- حجم وسائل الإنتاج : وهو يركز على عدد العمال، أو قيمة رأس المال المستثمر؛
- حجم النشاط: يتم فيه التركيز على رقم الأعمال، الطاقة الإنتاجية وإجمالي الميزانية؛
- حجم الإيرادات: هنا يتم التركيز على القيمة المضافة أو الأرباح المحققة.

ومن بين التعاريف التي تعتمد على هذا النوع من المعايير ما يلي :

1-1- تعريف دول جنوب شرق آسيا: من خلال دراسة عن القطاع الصناعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول العالم الثالث لقارة آسيا؛ والتي مست دول جنوب شرق آسيا، استخدم كل من: بروش وهيمنز Bruch et Hiemenz معيار عدد العمال في تصنيفهما للمؤسسات حسب الحجم، وذلك في إطار الدراسة التي أجراها اتحاد شعوب بلاد جنوب شرق آسيا "Association of southest asian nations"[1]، حيث جاء التصنيف على الشكل الآتي[2]:

- مؤسسة مصغرة: توظف من 01 إلى 09 عمال.
- مؤسسة صغيرة: توظف من 10 إلى 49 عامل.

---

(1) سبنسرهل جالن، ترجمة: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة، الطبعة:02، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1998، ص: 111.

(2) المرجع نفسه، ص: 111.

1-2- بالنسبة لدول الإتحاد الأوروبي : حاولت دول الإتحاد الأوروبي من خلال اتفاقية اللجنة الأوروبية؛ المتعلقة بتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وضع تعريف يعتمد على ثلاث معايير: عدد العمال، رقم الأعمال السنوي، ومجموع الميزانية، والذي تم اعتماده ابتداء من 2005/01/01. ويمكن توضيحه في الجدول (1-1):

الجدول **(1-1)**: تصنيف المؤسسات حسب معيار رقم الأعمال ومجموع الميزانية وعدد العمال

حجم المؤسسات	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي ∑	مجموع الميزانية ∑	الشكل القانوني
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	≥ 2 مليون	≥ 2 مليون	مؤسسة تمتاز بالإستقلالية في التسيير
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	≥ 10 مليون	≥ 10 مليون	
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 249	≥ 50 مليون	≥ 43 مليون	
مؤسسة كبيرة	من 250 إنما فوق	< 50 مليون	< 43 مليون	

Source: **Recommandation de la commission des communautés européennes** , du 6 mai 2003.

1-3- تعريف **Gremp** : يعرف المؤسسات الصغيرة ويفرقها عن المؤسسات متوسطة الحجم على أساس عدد العمال ومجموع الأصول بها، وذلك حسب الجدول (1-2) :

الجدول **(1-2)**: تصنيـف المؤسـسات حسـب عدد العمـال وإجمالـي الأصول

حجم المؤسسة	عدد العمال	∑الأصول بالدولار
صغيرة PE *	01 إلى 49	أقل من 2×10^6
متوسطة ME **	50 إلى 99	2×10^6 إلى أقل من 20×10^6
كبيرة GE ***	100 فأكثر	20×10^6 فما فوق

source : Groupe de recherche en économie et gestion des PME (Gremp), **les PME.Bilan et perspectives** , Édition Économica, Paris, France , 1994, p: 25.

من خلال الجدول السابق نستنتج أن المؤسسات الصغيرة تضم جميع المؤسسات التي يتراوح عدد عمالها مابين 01 و49 عامل ، وحجم أصول قيمته أقل من 20.000.000 دولار.

* Petite entreprise.
** Moyenne entreprise.
*** Grande entreprise.

1-4- تعريف البنك الدولي: فقد عرف المؤسسات الصغيرة بأنها " تلك التي تستخدم أقل من 50 عاملا في الدول النامية، وأقل من 500 عاملا في الدول المتقدمة "[1] .

غير أن الإعتماد على المعايير الكمية وحدها يظل غير كاف لوضع تعريف محدد لهذا النوع من المؤسسات؛ فمثلا بالنسبة لمعيار عدد العمال باعتباره المؤشر الأكثر استعمالا في تصنيف المؤسسات حسب الحجم، حيث أن هناك ما نسبته 77 % من الدول التي تعتمد على هذا المؤشر، والذي تتمثل إيجابياته في كونه معيارا حقيقيا غير نقدي، أي لا يتأثر بالتغير في مستويات التضخم، كما أنه يمتاز بسهولة استخدامه نظرا لتوفر المعطيات والبيانات حوله في معظم دول العالم[2]. إلا أن ما يعاب عليه، هو كونه لا يعكس الحجم الحقيقي للمؤسسات؛ خاصة في حالة الإختلاف في تقنيات الإنتاج المستخدمة، باعتبار أن هناك قطاعات إنتاجية تعتمد على الكثافة في رأس المال مقارنة بقطاعات أخرى، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإن الإعتماد على معيار عدد العمال بشكل أساسي في تعريف المؤسسات الصغيرة غير كاف، والسبب في ذلك أن أصحاب المؤسسات الصغيرة يلجؤون إلى إخفاء العدد الحقيقي للعمال، لأسباب تتعلق بالتزاماتهم اتجاه العمال أمام الدولة ؛ كالتهرب من أداء حقوق العاملين، خاصة العمالة المؤقتة كالضمان الإجتماعي، وعدم تسجيلهم بالتأمين الصحي أو التهرب الضريبي.

كذلك فإن الإعتماد على المعايير الكمية وحدها لا يكشف عن طبيعة تنظيم العمل وعلاقاته ، أو علاقة المؤسسة بالمحيط ، أو درجة التخصص، وهو ما يستوجب إضافة معايير نوعية أخرى تسمح بإبراز خصائص هذا القطاع.

2- التعاريف التي تعتمد على المعايير الكيفية:

وهي التعاريف التي يركز فيها الكتاب عادة على الإدارة ، طبيعة الملكية ، درجة المخاطرة، ومحدودية النشاط إضافة إلى العديد من المعايير الأخرى، ومن بين التعاريف التي تعتمد على هذا النوع من المعايير ما يلي:

المؤسسة الصغيرة هي: " المنشأة المستقلة في الملكية والإدارة ، وتستحوذ على نصيب محدود من السوق "[3].

تعرف كذلك المؤسسة الصغيرة على أنها: " الشركة أو المنشأة التي تمول أو تدار ذاتيا من قبل أصحابها، وتقوم على حجم عمالة قليل، وتتصف بالشخصية، كما تتكون من وحدات إدارية أساسية غير

---

[1] بن حسين ناجي، مزايا الإستثمار في المشروعات الصغيرة وآفاق تطويرها في الجزائر: دورة تدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص:01.

[2] علي البحران عباس ، الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة ، المجلة العربيـة للعلـوم الإداريـة، المجلد السابع، العدد:02، مجلس النشر العلمي، الكويت، ماي 2000، ص:233.

[3] معيزة مسعود أمير ، طرق تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وآفاق تطويرهـا. دراسـة حالـة المـشروعات بسطيف، مذكرة ماجستير، قسم: علوم تجارية ، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر، 2004-2005، ص: 15.

متطورة، وتشكل حيزا صغيرا في قطاع الإنتاج الذي تعمل به، وتقدم خدمات للمنطقة التي تتواجد فيها"[1].

كما أن هناك من الكتاب من يرى أنه يمكن وضع تعريف للمؤسسات الصغيرة اعتمادا على معايير أخرى، يمكن تلخيصها في النقاط التالية [2]:

- الإستقلالية: هذا النوع من المؤسسات يتمتع بالإستقلالية المطلقة، وعدم تدخل الأطراف الخارجية في تسييرها ومراقبة أعمالها؛
- روح المؤسسة: مالكي المؤسسات الصغيرة رواد في الميدان الذي ينشطون فيه ، ومستعدون لتحمل الأخطار المالية مسؤولية شخصية ، كما يسعون إلى خلق جو من التآلف بين العمال لضمان حسن سير العمل بها؛
- الشخصية: تربط مالكي المؤسسات علاقات شخصية وطيدة مع محيطها: عاملين، عملاء، بنوك، موردين، مؤسسات مالية، جمعيات...الخ؛
- طبيعة رأسمالهم المساهم: هو رأس المال الضروري لبدء نشاطها، ويتكون من مساهمة المالك ،أفراد عائلته، الأقارب والأصدقاء، وهذا النوع من المؤسسات عادة ما لا يكون مسجلا في البورصة؛
- عدم تجزئة المسؤوليات: حيث ينفرد المالك عادة بسلطة اتخاذ القرار دون استشارة أشخاص آخرين، أو الأخذ بآرائهم؛
- الثقافة التنظيمية: حيث أن المؤسسة تعكس شخصية مالكها؛
- اتساع نشاطها: هذا النوع من المؤسسات ينمو ويتطور على المستوى المحلي والجهوي.

وحسب موسوعة الإقتصاد والتسيير: " تعرف المؤسسات الصغيرة على أنها مؤسسات مستقلة قانونيا وماليا، يتحمل فيها المسير كلا من المسؤولية المالية والتقنية والإجتماعية معا" [3] .

من خلال عرضنا لبعض التعاريف التي أعطيت للمؤسسات الصغيرة، وذلك استنادا إلى معايير كمية وأخرى نوعية، نجد أنه لم يتمكن الكتّاب من وضع تعريف محدد وملائم لجميع الدول والأنشطة، فالمؤسسة الصغيرة بالنسبة للإقتصاد الأمريكي أو الياباني أو الألماني... وغيرها من اقتصاديات الدول المتقدمة، تختلف عنها بالنسبة للإقتصاد الهندي أو المصري أو الجزائري... أو أية دولة أخرى من الدول النامية.

---

[1] العطية ماجدة، <u>إدارة المشروعات الصغيرة</u> ، الطبعة:01، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة،عمان، الأردن، 2002؛ ص:15.

[2] Bergeron.P.G, **<u>La gestion dynamique : concepts,méthodes et applications</u>**, 3ème édition,Édition Gaëtan Morin, Quebec , Canada ,2001,p:782 ,783.

[3] Belletante.B,Levratto.N,Paranque.B, **<u>Diversité économique et modes de financement des PME</u>**, Édition L'Harmattan. , Paris, France, 2001, p: 24.

3- أسباب اختلاف تعاريف المؤسسات الصغيرة : يرجع الإختلاف في تعاريف المؤسسات الصغيرة إلى عدة أسباب منها[1] :

3-1-العوامل الإقتصادية: وتشمل العناصر التالية:

- تباين مستوى النمو: من المعلوم أنه لكل بلد خصوصياته وتركيبته الخاصة، وكذلك معدلات النمو التي ينفرد بها عن غيره، فما يعد متناهي الصغر في اليابان مثلا قد يكون صغيرا في الجزائر؛

- اختلاف الأنشطة الإقتصادية: قد يكون التباين في المفهوم نابعا من وجود اختلاف بين مختلف القطاعات أو حتى في نفس القطاع، فما يعد صغيرا في قطاع الخدمات يمكن أن يكون كبيرا في قطاع الصناعة؛ فمثلا في مؤسسة تتطلب عملية التصنيع بها يدا عاملة قليلة مقابل تكنولوجيا متطورة والعكس صحيح، أما من ناحية الإحتياجات فإنه لكل مؤسسة احتياجاتها الخاصة بها، فبالنسبة للمؤسسات الصناعية فهي تحتاج إلى استثمارات ذات حجم ضخم من مباني وأراضي، في حين أن المؤسسات التجارية تتطلب العناصر المتداولة مثل البضاعة، والمواد واللوازم لمباشرة دورتها الإستغلالية.

3-2-العوامل التقنية: وهي ناتجة عن ما يصطلح عليه الإندماج ؛ فوفقا له يمكن أن يتوسع حجم المؤسسة بفضل انضمام مؤسسات صغيرة إلى بعضها البعض، وعليه يتجه حجمها إلى الكبر عكس إن اقتصر تصنيع أجزاء المنتوج في مؤسسات مستقلة.

3-3-العوامل السياسية: من خلال الخطط والبرامج الموجهة لتنمية ومساندة شريحة معينة من المؤسسات، والأهمية التي توليها وتخص بها الدولة بعضا منها، تبرز لنا العتبة التي تسمح بالتمييز بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة.

وفي الأخير، بالرغم من الإختلاف في وجهات النظر فيما يخص تعريف المؤسسات الصغيرة ومعايير التفرقة بينها وبين المؤسسات متوسطة وكبيرة الحجم، والإنتقادات التي وجهت لهذه المعايير إلا أن المختصين أجمعوا على أن معيار عدد العمال هو الأنجع، وذلك لعدم تأثره بالتضخم كغيره من المعايير الأخرى؛ مثل رقم الأعمال وإجمالي الأصول، ومجموع الأرباح المحققة...الخ، والتي تتطلب إعادة تقييمها مرات عديدة في أوقات التضخم دون إهمال المعايير الكيفية الأخرى.

وعليه فإنه سيتم اعتماد التعريف التالي للمؤسسات الصغيرة، والمعمول به في الجزائر؛ حيث يجمع بين المعيارين : عدد العمال ورأس المال للتفرقة بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وذلك حسب الجدول (1-3) :

---

[1] دمدوم كمال ، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة هيكلة، مجلة دراسات اقتصادية، العدد:02، الجزائر، 2000، ص:58.

الجدول (1-3) : المعايير الكمية لتعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالجزائر

المعيار / حجم المؤسسة	عدد العمال		رقم الأعمال		مجموع الحصيلة السنوية	
	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى	حدود دنيا	حدود قصوى
مؤسسة مصغرة	01	09	01 مليون دج	20 مليون دج	01 مليون دج	10 مليون دج
مؤسسة صغيرة	10	49	20 مليون دج	200 مليون دج	10 مليون دج	100 مليون دج
مؤسسة متوسطة	50	250	200 مليون دج	2 مليار دج	100 مليون دج	500 مليون دج

المصدر : القانون التوجيهي رقم **01-18** المؤرخ بـ: **27** رمضان **1422** الموافق لـ: **2001/12/12**، المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 77 ، الصادر بتاريخ : 2001/12/15 ؛ ص: 05 .

المطلـب الثانـي: معايـير تصنيـف المؤسـسات الصغيـرة

كباقي المؤسسات الإقتصادية، يمكن للمؤسسة الصغيرة أن تأخذ أشكالا متعددة، وقد تخضع عملية تصنيفها إلى أي معيار من المعايير التالية :

- التصنيف حسب الشكل القانوني.
- التصنيف حسب طبيعة النشاط.
- التصنيف حسب طبيعة الملكية.

1- تصنيف المؤسسات الصغيرة حسب الشكل القانوني:

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة تبعا لعدد الأشخاص الذين يوظفون أموالهم فيها، أو حسب الخطر الذي يتعرضون له بسبب هذا التوظيف، وقد يكون هذا الخطر محدودا أو غير محدود. وعادة ما تصنف المؤسسات الصغيرة إلى مؤسسات أشخاص ومؤسسات أموال، لذا يتوجب على الشخص الذي يريد إنشاء مؤسسة صغيرة أن يختار الشكل القانوني الذي يتلاءم مع نشاط مؤسسته ومع رغباته، أخذا بعين الإعتبار الآثار المترتبة عن كل شكل قانوني، سواء كانت الضرائب أو درجة السيطرة على المؤسسة، أو القدرة على اتخاذ القرار...الخ [(1)].

ومن بين العوامل المؤثرة في اختيار الشكل القانوني ما يلي: [(2)]

- السيطرة: الشكل القانوني يحدد صلاحيات صاحب المؤسسة والسلطات المخولة له ، ففي المؤسسات الفردية تكون السلطة مطلقة لصاحب المؤسسة وتقل كلما دخل شركاء جدد، لذا عليه أن يحدد مسبقا النسب التي بإمكانه التخلي عنها، ومشاركة الآخرين له في إدارة المؤسسة وتسييرها؛

---

(1) العطية ماجدة ، مرجع سبق ذكره، ص:29 .

(2) برنوطي سعاد نائف ، إدارة الأعمال الصغيرة : أبعاد للريادة ، الطبعة:01 ، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ، 2005؛ ص: 129،130.

- الضرائب: تختلف النسب الضريبية باختلاف الشكل القانوني للمؤسسة ، كما أن الدولة عادة ما تغير هذه النسب حسب الوضعية الإقتصادية والمالية لها، إلى جانب ذلك فإيرادات المؤسسة تتغير من سنة لأخرى، لذا على كل من يرغب في إنشاء مؤسسة أن يقدر النسب الضريبية في الأشكال المختلفة، ويتخذ القرار المناسب الذي يتلاءم مع إمكانياته وطبيعة نشاطه؛

- المسؤولية المالية: صاحب المؤسسة مسؤول مسؤولية شخصية عن التزامات الشركة المالية خاصة في ظل الأزمات التي تواجهها، كتلف المنتوجات، وعدم القدرة على تسديد الديون المستحقة، كما أنه يتحمل الأعباء والخسائر المترتبة عن نشاطها؛

- رأس المال اللازم لإقامة المؤسسة: الإختلاف بين شكل قانوني وآخر يكمن عادة في رأس المال الذي يتم توفيره لمزاولة النشاط، لذا على صاحب المؤسسة أن يختار الشكل القانوني الذي يتلاءم مع قدراته المالية، كما عليه المقارنة بين التكاليف والفوائد التي بإمكانه تحقيقها؛

- أهداف العمـل: الخطط المستقبلية للمؤسسة تؤثر بشكل واضح على اختيار الشكل القانوني ، خاصة إذا كانت هذه الأخيرة تشهد نموا معتبرا وتحقق عوائد مالية مجزية، ولها طموحات توسعية، مما يؤدي إلى تغير شكلها القانوني إلى شكل آخر يتماشى مع الوضعية الجديدة لها، ومع استراتيجياتها المستقبلية. وفيما يلي مختلف تصنيفات المؤسسات الصغيرة حسب شكلها القانوني :

1-1- شركات الأشخاص:

هي المؤسسات التي يكون فيها الخطر المتعلق بتوظيف الأموال غير محدود، وتقوم على الإعتبار الشخصي للشركاء، والمتمثل في العلاقات الشخصية من معاملة حسنة، سمعة جيدة وثقة متبادلة، ويتضمن هذا الصنـف: المؤسسات الفردية ، شركات التضـامن ، شركات التوصية البسيطـة ، شركة المحاصة [1] .

1-1-1- المؤسسات الفردية: وهي تلك المؤسسات التي تمتلك وتمول وتسير من قبل شخص واحد، هو المسؤول الوحيد عن نتائج نشاطها من ربح وخسارة، وينتشر هذا النوع من المؤسسات في معظم الإقتصاديات [2].

أ- خصائص المؤسسات الفردية: تتميز المؤسسات الفردية بمجموعة من الخصائص نذكر منها: [3]

- سرعة وبساطة بدء العمل لسهولة الإجراءات القانونية عند الإنشاء ؛
- انخفاض تكاليف بدء العمل، والتكاليف المصاحبة لمزاولة النشاط ؛
- الإحتفاظ بربحية المشروع، وهو ما يعتبر أهم الحوافز لاختيار هذا النوع من المؤسسات؛

---

[1] دخموش العربي ، محاضرات في اقتصاد المؤسسة، مطابع جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2001، ص:11.

[2] العطية ماجدة، مرجع سبق ذكره، ص: 29؛30.

[3] برنوطي سعاد نائف، مرجع سبق ذكره ، ص: 121 .

- صلاحية اتخاذ القرار تكون مطلقة لصاحب المؤسسة، فهو من يحدد مسارها والقوة الدافعة لنجاحها وتطورها؛

- سهولة الإجراءات القانونية لإنهاء حياة المؤسسة إذا قرر مالكها ذلك.

ب- عيوب المؤسسات الفردية: يعرف هذا النوع من المؤسسات عدة نقائص من بينها: [1]

- المسؤولية المطلقة عن الديون : فالمالك كشخص يتحمل كامل ديون المؤسسة ، حيث أنه في حال لم يستطع تسديد الديون ، يحق للدائنين المطالبة ببيع الموجودات، وإن لم تفي بالغرض يتم بيع ممتلكاته الشخصية؛

- صعوبة التوسع : حيث أن عملية التوسع تخضع للإمكانيات المالية للمالك بعد بداية نشاطها، مما يخلق مشاكل وأزمات مالية تعرقل نشاطها؛

- صعوبات استخدام الأساليب والنظم الإدارية المتطورة : إذ أن الإدارة الفردية للمؤسسة تجعل صاحبها يواجه المشاكل والأزمات لوحده، والتي تتطلب تكاثف الجهود لمعالجتها وحلها، إضافة إلى أن انعدام كفاءة وخبرة صاحب المؤسسة في إدارة شؤونها يؤثر سلبا على نشاط المؤسسة ومردوديتها؛

- صعوبات تطوير العاملين وتوفير فرص لتقدمهم .

1-1-2- شركات التضامن:

تظهر باتفاق شريكين أو أكثر على تأسيس مؤسسة صغيرة، تمارس نشاطا معينا لتحقيق أهداف معينة، وكل شريك يمثل الشركة وله الحق في التوقيع نيابة عنها، حتى وإن نص عقد الشركة على غير ذلك [2] ، وبالتالي يصبح حق التوقيع ملزما للشركاء الآخرين [3] .

أ- خصائص شركة التضامن: تتمثل فيما يلي[4] :

- عنوان الشركة: يتألف من جميع أسماء الشركاء، أو اسم أحدهم أو أكثر متبوع بكلمة وشركائهم؛

- اكتساب الشريك صفة التاجر: يكتسب الشخص صفة التاجر بمجرد انضمامه إلى شركة التضامن، حتى ولو لم يسبق له احتراف التجارة من قبل؛

- مسؤولية الشريك مسؤولية تضامنية: جميع الشركاء مسؤولون مسؤولية كاملة عن ديون الشركة، ليس فيما قدموه من حصص في رأس المال فقط بل حتى في أموالهم الخاصة؛

---

[1] المرجع نفسه ، ص: 122؛123 .

[2] Benaibouche.R, **<u>Entreprise et droit d’entreprise, la nouvelle technique de la gestion</u>**, Édition Casbah, Algérie, 2001,p:82.

[3] برنوطي سعاد نائف، مرجع سبق ذكره ، ص:123 .

[4] <u>القـانون التجـاري الجزائـري</u>، ديـوان المطبوعـات الجامعيـة،المواد:(551؛552؛560؛561)، الجزائـر، 2000؛ ص:141-193.

- رأس المال: لا يشترط حد أدنى لرأس المال، وتكون الحصص نقدية أو عينية، ولا تقبل المساهمة في رأس المال في شكل عمل؛

- تداول الحصص: لا يمكن التنازل عن الحصص إلا بموافقة جميع الشركاء.

عموما فإن العديد من المؤسسات الصغيرة تكون في شكل شركات تضامن لبساطة إجراءات التأسيس، وقدرتها على تجميع الأموال اللازمة لبداية النشاط، وتوفير خبرات مختلفة للنمو والتطور، إلى جانب مرونتها وسرعتها في اتخاذ القرارات، ويعاب عليها المسؤولية غير المحدودة للشركاء المتضامنين، وعدم قدرتها على دخول مجالات اقتصادية كبيرة كالتصنيع، وصعوبة عملية التصفية أو استرداد أحد الشركاء لأمواله في حالة رغبته في الإنسحاب.

1-1-3- شركات التوصية البسيطة:

يتم تأسيس هذا النوع من الشركات باتفاق شريكين على الأقل على تكوين مؤسسة تقوم بأداء نشاط معين، ويحدد عقد المشاركة نسبة مساهمة كل شريك في رأس المال وحقوقه في الإدارة، وهذا النوع من الشركات يتميز بوجود نوعين من الشركاء : [1]

- شريك متضامن: لا يختلف عن الشريك المتضامن في شركة التضامن، فهو مسؤول بصفة شخصية وبوجه التضامن عن ديون الشركة؛
- شريك موصي: مسؤوليته محدودة وغير تضامنية، ولا يشارك في الإدارة، وتقتصر مسؤوليته اتجاه التزامات الشركة على قدر مساهمته في رأس المال فقط دون أن تمتد إلى ممتلكاته الخاصة،وحصته لا يمكن أن تكون في شكل عمل.

أ- خصائص شركة التوصية البسيطة: تتمثل فيما يلي : [2]

- عنوان الشركة: يحمل اسم شريك متضامن أو أكثر متبوع بكلمة "وشركائهم "، ولا يظهر اسم الشريك الموصي في عنوانها وإلا اعتبر متضامنا؛

- اكتساب صفة التاجر: تقتصر صفة التاجر على الشركاء المتضامنين، أما الشركاء الموصين فلا يكتسبون هذه الصفة؛

- رأس المال: لا يشترط حد أدنى لرأس المال ، وتكون الحصص نقدية أو عينية ، ولا تقبل المساهمة في شكل عمل، كما يجب تحديد قيمة حصة كل شريك سواء كان موصي أو متضامن، إلى جانب تحديد الحصة الإجمالية للشركاء المتضامنين وحصتهم في الأرباح وفي فائض التصفية؛

- تداول الحصص: يمكن للشركاء الموصين التنازل عن حصصهم بكل حرية بين الشركاء ، أما التنازل عنها لأشخاص أجانب عن الشركة فيتم بموافقة كل الشركاء المتضامنين، والشركاء الموصين الذين يمتلكون أغلبية رأس المال؛

---

[1] Benaibouche. R, Op. cit , p: 84.

[2] القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، المادة: 563، ص: 143.

يفضل أصحاب المؤسسات الصغيرة هذا النوع من الشكل القانوني لأنه يتميز بالثقة المتبادلة بين الشركاء، ومعرفتهم السابقة ببعضهم، ودرجة المخاطرة فيه محدودة بالنسبة للشريك الموصي؛ والتي تحدد بحجم مساهمته في رأس المال، إلا أن مخاطر الإستثمار فيها عالية، ذلك لأن إدارة الشركة يتولاها الشريك المتضامن، وهذا ما يجعل نشاط الشركة واستمراريتها مرتبطان بكفاءة وخبرة هذا الشريك.

1-1-4-شركة المحاصة:

هي شركة مستترة ليست لها شخصية اعتبارية، وتقتصر آثارها على الشركاء المؤسسين لها، وتتميز عن غيرها من الشركات بأن وجودها منحصر بين المتعاقدين وغير معدة لاطلاع الجمهور عليها[1].

أ- خصائص شركة المحاصة: تتميز بالخصائص التالية:

- تتكون بموجب اتفاق شخصي بين مجموعة من الأشخاص؛

- عقد الشركة: يتم إثبات العقد بين الشركاء كتابيا أو شفويا، غير أنه في العديد من الدول يشترط أن يكون عقد التأسيس كتابيا ضمانا لحقوق الشركاء، حيث يتم فيه تحديد المدة الزمنية للشركة، موضوع عملها، كيفية إدارتها وتوزيع أرباحها وخسائرها على الشركاء؛

- رأس المال: كل شريك يقدم حصة من رأس المال قد تكون نقدية أو عينية، ولا تنتقل ملكيتها للشركة، ولا يمكن تمثيل حقوق الشركاء بسندات قابلة للتداول، كما يمكن أن تكون الحصص في شكل عمل.

1-2- شركات الأموال:

تقوم شركات الأموال على الإعتبار المالي بهدف جمع أكبر قدر ممكن من الأموال وتضم: الشركة ذات المسؤولية المحدودة، شركة المساهمة، وشركة التوصية بالأسهم.

1-2-1- الشركة ذات المسؤولية المحدودة (**SARL**) * :

تؤسس الشركة من شركاء لا يتحملون الخسارة إلا في حدود ما قدموه من حصص في رأس المال، وقد تضم الشركة شخصا واحدا كشريك وحيد ، وفي هذه الحالة تعرف بالمؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة [2].

أ- خصائص الشركة ذات المسؤولية المحدودة: تتمثل خصائصها في النقاط التالية :

- عنوان الشركة: يمنح أصحاب الشركة حرية الإختيار بين الإسم التجاري أو اسم أحد

---

(1) القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، المادة 795، ص: 232.

* Société à responsabilité limitée

(2) Cohen. E , **Dictionnaire de gestion** , 2ème édition, Édition de la découverte , Paris, France, Mars 2000,p :340

الشركاء، متبوعا بعبارة "وشركائه"، مع ضرورة ذكر شركة ذات مسؤولية محدودة أو الأحرف الأولى من اسمها ش.ذ.م.م مع ذكر مقدار رأسمالها [(1)] ؛

- رأس مال الشركة: حسب المشرع الجزائري ، لا يجب أن يقل رأسمال الشركة عن 100.000 دج، وينقسم إلى الحصص ذات قيمة اسمية متساوية مبلغها 1000 دج على الأقل[(2)]، ويتم الاكتتاب بجميع الحصص من طرف الشركاء، وأن تدفع قيمتها كاملة سواء كانت حصص نقدية أو عينية، وتكون اسمية ولا تمثل بسندات قابلة للتداول؛

- تداول الحصص: الحصص قابلة للإنتقال عن طريق الإرث أو التنازل عنها بكل حرية بين الأزواج والأبناء والأحفاد، مالم ينص عقد التأسيس خلاف ذلك، كما لا يجوز التنازل عن الحصص إلى الأشخاص الأجانب عن الشركة إلا بموافقة أغلبية الشركاء الذين يمثلون ثلاثة أرباع رأسمال الشركة على الأقل [(3)].

1- 2-2- شركات المساهمة:هي الشركات التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود حصتهم، ولا يمكن أن يقل عددهم عن سبعة [(4)].

أ- خصائص شركة المساهمة: يتمتع هدا النوع من المؤسسات بالخصائص التالية :

- صفة التاجر: الشركة تتمتع بشخصية اعتبارية مستقلة عن شخصية المساهمين الذين يكتسبون صفة التاجر؛

- رأسمال الشركة: حدد المشرع الجزائري رأسمال شركة المساهمة بخمسة ملايين دينار جزائري على الأقل إذا لجأت الشركة للإدخار العلني، ومليون دينار في حالة مخالفة، وتكون الحصص نقدية أو عينية [(5)]؛

- عنوان الشركة: يتكون من اسم تجاري يدل عادة على طبيعة نشاطها متبوعا بعبارة " شركة مساهمة"، ويمكن إدراج اسم شريك واحد أو أكثر في تسمية الشركة، مع مبلغ رأسمالها [(6)]؛

- تداول الحصص: يقسم رأس المال إلى أسهم متساوية القيمة قابلة للتداول ؛

- تطرح الأسهم للإكتتاب العام عن طريق البنوك في مدة محددة؛

- يمكن زيادة رأس المال بإضافة أسهم جديدة، أو بإضافة قيمة اسمية للأسهم الموجودة [(7)] ؛

---

(1) فوضيل نادية ، شركات الأموال في القانون الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ،2004 ، ص: 30 .

(2) القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، المادة: 566، ص: 145.

(3) فوضيل نادية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 30.

(4) Benaibouche . R, Op. cit, p: 82.

(5) فوضيل نادية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 146 .

(6) المرجع نفسه ، ص: 149 .

(7) المرجع نفسه ، ص: 303 .

- إفلاس أو وفاة أحد الشركاء يؤثر على استمرارية الشركة؛
- تخضع لنظام الضريبة على الأرباح.

1-2-3-_شركة التوصية بالأسهم: تؤسس هذه الشركة التي يقسم رأسمالها إلى أسـهم بين شريك متضامن أو أكثر له صفة التاجر، وشريك أو شركاء موصين مساهمين لا يمكن أن يقل عددهم عن ثلاثة (3) [1] .

أ- خصائص شركة التوصية بالأسهم: تتميز بالخصائص التالية :

- عنوان الشركة: يكون اسمها تجاريا ولا يتضمن أسماء الشركاء الموصين، وقد يتضمن اسم أحد الشركاء المتضامنين أو أكثر؛
- صفة التاجر: يمكن للشريك المتضامن اكتساب صفة التاجر، ويكون مسؤولا بصفة متضامنة عن ديون الشركة، أما الشركاء الموصين فلا يمكنهم اكتساب صفة التاجر، ولا يتحملون الخسائر إلا بما يعادل حصصهم في رأس المال؛
- تداول الحصص: أسهم الشركاء الموصين قابلة للتداول بين الشركاء، أما حصص الشركاء المتضامنين فلا يمكن تداولها أو التنازل عنها إلا بموافقة جميع الشركاء؛
- يمنح الشركاء المتضامنين نسبة من الأرباح زيادة على نصيبهم العادي، وذلك كتعويض لهم عن المخاطر التي يتحملونها نتيجة مسؤوليتهم المطلقة عن نتائج المؤسسة؛
- تطرح الأسهم للإكتتاب عن طريق البنك خلال مدة محددة؛
- إفلاس أو وفاة أحد الشركاء الموصين لا يؤدي إلى تصفية الشركة؛
- تخضع لنظام الضرائب على أرباح الشركات.

حيث نلاحظ أنه عادة ما تأخذ المؤسسات الصغيرة شكل:

- شركة تضامن؛
- الشركة ذات الشخص الوحيد والمسؤولية المحدودة (EURL) *؛
- شركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL)، وهذا اعتمادا على رأس المال ومسؤولية أصحاب المؤسسة.

2- تصنيف المؤسسات الصغيرة حسب طبيعة النشاط:

نظرا للإهتمام الكبير الذي حظيت به المؤسسات الصغيرة من قبل الباحثين والمستثمرين، الذين يفضلون استثمار أموالهم في هذا النوع من المؤسسات، فإن هذا أدى إلى اتساع نشاطها ليضم جميع القطاعات الإقتصادية، وبالتالي فهي تأخذ عدة أشكال:

---

[1] القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، المادة: 715، ص: 210.

* Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

2 -1- المؤسسات الصغيرة الصناعية:

يقوم هذا النوع من المؤسسات عادة بتحويل مجموعة من المدخلات Inputs إلى مجموعة من المخرجات Outputs، وهي المنتجات التامة الصنع التي يقبلها السوق بالسعر المناسب والجودة المناسبة، حيث تعرف المؤسسات الصغيرة الصناعية على أنها: " كل مؤسسة تشتري مواد أولية في شكلها الخام ، وتقوم بتحويلها من مجموعة مدخلات إلى مجموعة مخرجات في شكل منتجات نصف مصنعة أو تامة الصنع، لتقوم ببيعها لتجار الجملة أو التجزئة أو المستهلكين النهائيين بالجودة والسعر المناسبين، وعادة ما تنشط المؤسسات الصغيرة في تصنيع المواد الغذائية ، أو الحرف اليدوية أو صناعة الملابس والأحذية ، وقطع الغيار...الخ " [1] .

2-2- المؤسسات الصغيرة التجارية:

وهي كل مؤسسة تقوم بشراء سلعة ثم إعادة بيعها أو تعبئتها بقصد الحصول على الربح، مثل: تجار الجملة والتجزئة [2].

2-2-1- مؤسسات تجارة الجملة: تقوم بشراء البضاعة من المؤسسات الصناعية ثم بيعها إلى تجار التجزئة، أو تقوم بتوزيع منتجات المؤسسات الصناعية الكبرى مقابل عمولة متفق عليها.

2-2-2- مؤسسات تجارة التجزئة: عادة ما تقوم بشراء المنتجات من تجار الجملة وبيعها للمستهلك النهائي [3] ، ويعتبر هذا النشاط أكثر النشاطات انتشارا في الوقت الحالي، لأهمية دوره في زيادة الناتج القومي من خلال قدرته على رفع مستوى المبيعات من السلع النهائية، إضافة إلى مساهمته في تشغيل عدد كبير من العمال رغم امتياز هذه المؤسسات بمحدودية رأس المال [4].

2-3- المؤسسات الصغيرة الخدماتية:

يعتبر مجال الخدمات الأكثر جاذبية لأصحاب المؤسسات الصغيرة، حيث أن عدد المؤسسات الصغيرة التي تعمل في مجال الخدمات في تزايد مستمر، وذلك نتيجة لصغر حجم رأس المال المطلوب للإستثمار في هذا المجال، وعدد قليل من العمال وهو ما يتوافق مع إمكانيات المؤسسات الصغيرة، ومن بين الخدمات التي تقدمها لعملائها: إصلاح السيارات، خدمات الكمبيوتر، الخدمات السياحية [5].

---

[1] Bergeron.P.G , Op. cit , p:796.

[2] جواد نبيل ، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة:01 ، مجد المؤسسة الجامعيـة للدراسـات والنشر والتوزيع ، بيروت لبنان ، 2007 ، ص: 49 .

[3] هيكل محمد ، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة:01 ، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص: 22.

[4] يوسف توفيق عبد الرحيم ، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة ، الطبعة :01، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ، 2002 ، ص:21.

[5] م. بومباك .كليفورد ، ترجمة رائد السمرة، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، مركز الكتـب الأردنـي، الأردن، 1989 ، ص:10.

3- تصنيف المؤسسات الصغيرة حسب طبيعة الملكية:

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة حسب هذا المعيار إلى:[1]

3-1- المؤسسات الصغيرة الخاصة: هي المؤسسات التي تعود ملكيتها لفرد أو مجموعة أفراد، حيث يمتلك هؤلاء الأفراد سلطة اتخاذ القرار، كما يتعرض هذا النوع من المؤسسات لخطر نسبي مرتبط بالإستغلال العادي للمؤسسة، وغالبا ما يكون هدفها هو تحقيق أكبر ربح ممكن.

3-2- المؤسسات الصغيرة العمومية: هي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة أو للجماعات المحلية، حيث تقوم الدولة بإنشائها بهدف تقوية ودعم القطاعات الإستراتيجية، للمساهمة في تنمية الإقتصاد الوطني.

3-3- المؤسسات الصغيرة المختلطة: هي المؤسسات التي تشترك فيها الدولة مع القطاع الخاص، أو هي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة والقطاع الخاص معا.

4- تصنيف المؤسسات الصغيرة حسب درجة النمو:

يمكن أن تأخذ المؤسسات الصغيرة حسب هذا المعيار شكلين هما: [2]

4-1- المؤسسات الصغيرة ذات التقنية العالية الواعدة بالنمو:

وهي المؤسسات التي تبدأ نشاطها في قطاع ينمو باستمرار، فقد تبدأ صغيرة ثم تصبح في مصاف الكبار وذلك في فترات قياسية؛ كالقطع الإلكترونية، البرمجيات، الإتصالات. ولا تكمن مشكلتها في تأمين التوازن المالي التقليدي أو غيره من المهام التقليدية في عمل الشركة وضبطه ماليا، بل مشكلتها الحقيقية هي في كيفية إدارة النمو السريع الذي قد تصعب السيطرة عليه، ففي هذا النوع من المؤسسات نجد حاجة مستمرة لتوظيف أعداد جديدة من الإطارت، إذ غالبا ما يكون المستثمرون في هذه المؤسسات الواعدة بالنمو من ذوي الكفاءات التقنية العالية، غير أنهم يبدؤون بالمعاناة في إدارة الأعداد الكبيرة، والعديد من تلك المؤسسات انهارت لأن مدراء ها الذين استطاعوا تحقيق نجاحاتهم بأنفسهم فشلوا في إدارة أشخاص آخرين.

وتواجه هذه المؤسسات قرارات من طبيعة إستراتيجية في مجالات: التسويق، الإنتاج، التمويل؛ حيث تركز على البحث والتطوير إضافة إلى نشاطها الإنتاجي المتطور دوما، فينعكس الأمر في تزايد مستمر بالأصول، وقد تخدع المؤسسة بتزايد الأرباح السنوية فتندفع نحو زيادة الإستثمار وتوسيع نشاطها،وغالبا ما يتجاوز تزايد أصولها نسبة تزايد تمويلها الذاتي؛ لذا تلجأ إلى طرق متعددة لتخفيض تلك الأصول ومنها: التمويل بالإستئجار، والتركيز على اليد العاملة بدلا من الإستثمار في الآلات، ونتيجة استمرار تزايد احتياجاتها التمويلية، تصبح مجبرة على اللجوء إلى الإقتراض بأنواعه المختلفة.

---

[1] عرباجي اسماعيل، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص: 13،12.

[2] درغام دريد ، أساسيات الإدارة المالية الحديثة، الجزء: 02، دار الرضا ، سوريا ،2000، ص: 220- 226.

ونظرا لصغر حجم المؤسسة في بدايتها وضخامة المخاطر التي ترافق نشاطها الجديد، يصعب عليها إصدار سندات وبالتالي عرقلة نموها أو الفشل، إضافة إلى أن هذا النوع من المؤسسات غالبا ما لا يمكن إيجاده في الدول النامية.

4-2- المؤسسات الصغيرة التقليدية:

يقصد بها تلك المؤسسات التي لا تستثمر في التقنيات العالية، أي تعتمد على عنصر العمل أكثر من اعتمادها على التكنولوجيا، ومن مزاياها أنها في معظم الأحيان تبقى صغيرة حتى لو حققت نتائج جيدة، وهذا يعني أن الهدف الأساسي لمالكها ليس النمو وإنما تحقيق أرباح كافية، وبما أن هذه المؤسسات تكون مملوكة ومسيرة من قبل عدد محدود من الأشخاص، يقومون بالإشراف على جميع أنشطتها ولا يختصون بأي منها، فمعظم قراراتهم تكون عفوية غير منظمة.

كما تختلف إدارة المؤسسات الصغيرة التقليدية عن المؤسسات ذات التقنية العالية والنمو المستمر، وكذلك عن المؤسسات الكبيرة، نظرا لأنها تضطر للإعتماد على أموال المالكين من جهة، ومن جهة أخرى على موارد التمويل قصيرة الأجل وذلك لمعالجة مشاكل الخزينة العابرة، أو إلى زيادة مهلة تسديد الموردين، فإن لم تكن كافية تحاول الحصول على قروض قصيرة الأجل، وهو ما يستوجب على المالكين تقديم ضمانات عينية مما يشكل خطرا على أملاك أصحاب المؤسسة، وبزيادة المخاطر المالية فقد تحاول تأخير دفع ديونها، أو تأخير تسديد أجور العمال، وأحيانا أخرى تقوم بتخفيض احتياجاتها التمويلية باتباع سياسة تمويل الموجودات الثابتة بالإستئجار، وتقتصر إدارتها المالية بناء على ما سبق وبشكل شبه كامل على إدارة أسفل الميزانية؛ خاصة مشكلة السيولة، لذلك نجد أن هناك اهتماما مبالغا فيه من طرف أصحاب المؤسسات الصغيرة بدفتر النقدية.

المبحـث الثانـي : دور المؤسسـات الصغيـــرة في التنميـة الإقتـصاديـة

تعد المؤسسات الصغيرة عنصرا أساسيا في الحياة الإقتصادية؛ ليس فقط بسبب عددها وتنوعها وإنما لتواجدها في جميع المجالات الإقتصادية أيضا، واعتبارها مجالا للتجارب الصناعية ومصدرا للتجديد الدائم للصناعة والتجارة، كذلك مثالا للتنافسية والديناميكية، إضافة إلى دورها الفعال في امتصاص نسبة كبيرة من العمالة، مما يحقق التوازن الإقليمي للتنمية.

المطـلب الأول: خصائـص ومزايـا المؤسـسات الصغيـرة

يرجع الإهتمام المتزايد بالمؤسسات الصغيرة في العالم إلى الخصائص التي تمتاز بها عن بقية المؤسسات الكبرى، ويمكن عرض بعض هذه الخصائص في النقاط التالية:

- الإستقلالية: أصحاب المؤسسات الصغيرة مسئولون عن نتائج أعمال مؤسساتهم،فهم يستمتعون بحرية مطلقة في اتخاذ القرارات المناسبة لتحقيق طموحاتهم وتجسيد أفكارهم، من خلال استغلال الموارد المتوفرة لديهم بعقلانية؛ وبكل موضوعية مستعينين بالطرق العلمية[1].

- مرونة الإدارة: لها القدرة على التكيف مع ظروف العمل المتغيرة ، إضافة إلى الطابع غير الرسمي في التعامل سواء مع العاملين أو العملاء، بساطة الهيكل التنظيمي، ومركزية القرارات؛حيث لا توجد لوائح جامدة تحكم عملية اتخاذ القرارات، إلا أن الأمر يرجع إلى خبرة صاحب المشروع وتقديره للمواقف، ونلاحظ أن المؤسسات الصغيرة أكثر قدرة على تقبل التغير وتبني سياسات جديدة، على عكس المؤسسات الكبيرة التي تكثر فيها مراكز اتخاذ القرارات، ورسمية العلاقات الوظيفية، وتدرجها في تسلسلها في خطوط مرسومة ومعروفة؛ مما يجعل اتخاذ القرار الإداري يأخذ وقتا أطول نسبيا [2].

- المعرفة والتفصيلية بالعملاء والسوق: سوق المؤسسات الصغيرة محدود نسبيا ؛ والمعرفة الشخصية بالعملاء تجعل من الممكن التعرف على شخصياتهم واحتياجاتهم التفصيلية وتحليلها، ودراسة اتجاه تطورها في المستقبل، وبالتالي سرعة الإستجابة لأي تغير فيها، واستمرار هذا التواصل وهذه المعرفة يضمن لهذه البيانات التحديث المستمر، لهذا لا يفاجئ صاحب المؤسسة الصغيرة بالتغيرات في الرغبات والإحتياجات والظروف بصفة عامة، بينما المؤسسات الكبيرة الحجم تقوم بالتعرف على رغبات واحتياجات عملائها من خلال ما يسمى "بحوث التسويق"، إلا أن السوق في تغير مستمر مما يتطلب استمرار هذه البحوث، كما أنه أمر مكلف للغاية؛ خاصة باتساع نطاق السوق، وهو ما يجعلها تقوم بهذه الدراسات على فترات متباعدة نسبيا [3] .

- قوة العلاقات بالمجتمع: كلما كان حجم المؤسسة صغيرا كلما زادت الروابط التي تجمعها مع محيطها، مما يخلق نوعا من التفضيل لمنتجات هذه المؤسسة عن غيرها، بالرغم من أنه قد لا تملك جودة

---

[1] مصباح عائشة ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقات تطورها، دراسة تحليلية لبعض المؤسسات بولاية قسنطينة، مذكرة ماجستير، جامعة سكيكدة، الجزائر، السنة الجامعية: 2004-2005، ص: 30.

[2] يوسف توفيق عبد الرحيم ، مرجع سبق ذكره ، ص: 27.

[3] المرجع نفسه، ص: 26.

عالية خاصة عند بداية نشاطها. وبالتالي فإن المجتمع بصفة عامة؛ هو خير عون وسند لأصحاب المؤسسات الصغيرة عند مواجهتها للصعوبات [1].

- التجديد: تعتبر المؤسسات الصغيرة المصدر الرئيسي للأفكار الجديدة والاختراعات ، فكثير من براءات الإختراع تعود إلى الأفراد، وأغلبهم يعملون في مؤسسات صغيرة. كما أن المؤسسات الصغيرة التي يديرها أصحابها تتعرض إلى التجديد والتحديث أكثر من المؤسسات العامة؛ لأن العاملين الذين يعملون على ابتكار أفكار جديدة تؤثر على أرباحهم ويجدون بذلك حوافز تدفعهم بشكل مباشر إلى العمل[2].

- الأمان الوظيفي: الشباب العاطلون عن العمل والمتخرجون الجدد نادرا ما يحصلون على وظائف في المؤسسات الكبرى ، حيث تشترط عليهم في أغلب الأحيان توفر الخبرة والكفاءة والمؤهلات؛ لذا فهم يلجؤون إلى المؤسسات الصغيرة للبحث عن العمل، أو ينشؤون مؤسساتهم الخاصة بهم إذا ما توفرت لديهم الموارد المالية الكافية، ويكونون بذلك قد حققوا الأمان الوظيفي لهم ولغيرهم ؛ لأن المؤسسة تحتاج إلى عمال كلما توسعت في نشاطها[3].

- تتميز المؤسسات الصغيرة بأن لها القدرة على التفاعل بمرونة وسهولة مع مغيرات الإستثمار؛ أي التحول إلى إنتاج سلع أو خدمات أخرى تتناسب ومتطلبات السوق[4].

- انخفاض التكاليف: المؤسسات الصغيرة تقدم خدمات أو منتجات بأقل تكلفة، لأنها تعتمد على هياكل تنظيمية بسيطة ولا تتبنى طرق إدارية معقدة. كما أنها لا تتحمل المصاريف العامة المرتفعة؛ لأنها لا تستخدم بشكل دائم محاسبين، محامين، ومستشارين ومختصين في الإعلام الآلي...وغيرهم، فإذا ما احتاجت لخدماتهم تقوم بالتعاقد معهم لفترة محددة [5] .

- المنشآت الصغيرة هي النموذج الحديث لمنشآت الأعمال: تعتبر المؤسسات الصغيرة النموذج الحديث لمنشآت أعمال القرن الجديد، في حين تعتبر المؤسسات الكبرى النموذج التقليدي لمنشآت الأعمال المبنية على الحجم، وقد بينت دراسات سابقة أن الفرق بين خصائص النموذج التقليدي والنموذج الحديث

---

(1) المرجع نفسه، ص: 26.

(2) السلمى علي ، المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 1999 ، ص: 22.

(3) مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

(4) هيكل محمد ، مرجع سبق ذكره، ص:21.

(5) أبو ناعم عبد الحميد مصطفى ، إدارة المشروعات الصغيرة؛ الطبعة: 01 ، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2002؛ ص: 315؛ 316.

يكمن في خمسة مجالات رئيسية، تعكس الأداء الفعال للمؤسسات الصغيرة؛ والتي تعد مؤسسات القرن القادم : [1]

- الإستجابة السريعة والمستمرة لرغبات العملاء؛
- ابتكارات دائمة في جميع مجالات عمل المؤسسة؛
- علاقة مشاركة مع الموردين والموزعين، وكل من تربطهم علاقة بالمؤسسة؛
- قيادة تعشق التغيير والتطوير، تشجع وتشارك الرؤيا الطموحة وبعد النظر؛
- رقابة تعتمد على نظام مبسطة لقياس ما هو هام.

- تكامل المؤسسات الصغيرة مع المؤسسات الكبيرة: يمكن للمؤسسات الصغيرة أن تقوم بنشاط مكمل للأنشطة التي تقوم بها المؤسسات الكبيرة، وذلك في إطار ما يسمى "با قاولة من الباطن" ، حيث أن نشر عدد كبير من الوحدات الصغيرة في إطار المقاولة من الباطن؛ يمكن أن يبرر بعاملين أساسيين: تخفيض تكلفة الإنتاج بفعل تفويض مؤسسات صغيرة بالقيام بمهام معينة، وهو ما يعني بالنسبة للمؤسسات الكبرى تقليص حلقة من حلقات الإنتاج؛ الأمر الذي يسمح لها بتركيز أكبر لإمكانيتها في مجالات أخرى أكثر مردودية، ومن جهة أخرى تخفيض تكلفة الإنتاج. كما تعهد بعض برامج الحكومات في إطار مساندة وتشجيع المؤسسات الصغيرة بإلزامية شراء نسبة من منتجات هذه الفئة من المؤسسات[2].

- رواج الإمتيازات: من المواقع المألوفة في كثير من المدن الكبرى "مواقع أصحاب الإمتياز التي تعمل بموجب امتيازات من الأعمال التجارية الكبرى".

- الإمتياز : هو نظام فعال في توزيع السلع والخدمات بشكل انتقالي، من خلال منافذ يملكها صاحب الإمتياز.

والإمتياز في الأساس؛ هو رخصة لبراءة الإختراع أو علامة تجارية، تخول لصاحبها تسويق منتجات أو خدمات معينة، كحمل علامة تجارية أو اسم تجاري. وذلك بموجب شروط متفق عليها من قبل،وعادة ما تكون الوحدات الحاصلة على هذا الإمتياز من المؤسسات الكبرى المستقلة من حيث الملكية، أما من حيث نمط التوزيع فهناك توحيد في أجزاء نظام الإمتياز ، كما أن الأسواق المختلفة للنظام متشابهة من حيث نوع البضاعة المنقولة، أو الخدمة المؤداة، وأن جميع المنافذ في نظام الإمتياز تعرف كأعضاء النظام، وتعمل تحت اسم واحد وعلامة مميزة واحدة؛ على سبيل المثال: إمتيازات الخدمات السريعة، كبيع المأكولات ماكدونالدز وغيرها[3].

- نظام معلوماتي غير معقد، يتلاءم مع نظام القرار غير المعقد في هذه المؤسسات.

---

[1] المرجع نفسه ، ص: 315.

[2] دمدوم كمال ، مرجع سبق ذكره، ص: 206.

[3] يوسف توفيق عبد الرحيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 29-30.

- محدودية الإنتشار الجغرافي، إذ أن معظم هذه المؤسسات تكون محلية أو جهوية[1].

- رفع مستوى الناتج القومي والدخل القومي: فالناتج القومي يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما في فترة زمنية معينة. نلاحظ من هذا الإنتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات الصغيرة في كافة المجالات الصناعية، التجارية والخدمية، أنها تساهم بشكل كبير وبنسبة عالية في الناتج القومي الإجمالي بما يفوق مساهمة المؤسسات الكبيرة، ومن أهم عناصر الدخل القومي أجور العمال. فبزيادة التوظيف يزداد الإستهلاك؛ ومنه عودة النقود إلى الوحدات الإنتاجية، والجزء الباقي منها يذهب لاستثمارات جديدة، أو للإدخار في بنوك تقوم هي الأخرى باستثمارها[2].

- الربح أو الكسب المتوقع: إمكانية حصول أصحاب المؤسسات الصغيرة على عائد يتجاوز ما يمكن أن يحصلوا عليه إن كانوا عمالا أجراء، وهو الدافع الأساسي لإنشاء مثل هذه المؤسسات، لكن يتطلب ذلك تسخيرهم للعديد من التضحيات الشخصية، وأن يتمتعوا بالإرادة القوية وحسن التدبير، والقدرة على التعامل مع المشاكل والصعوبات التي قد تواجههم أثناء ممارسة نشاطهم ؛ ليتمكنوا من الإستمرار، ويحققوا أرباحا وعوائد مالية مجزية تمكنهم من الوفاء بالتزاماتهم نحو الغير، وتكوين ثروة مالية تساعدهم على توسيع نشاطهم وضمان مستقبلهم[3].

المطـلب الثانـي: أهميـة ومكانـة المؤسسـات الصغيـرة

بقيت القناعة بأهمية الصناعات الكبيرة في النشاط الإقتصادي، والإجتماعي مهيمنة على الفكر الإقتصادي حتى منتصف عقد السبعينات من القرن العشرين، لكن سرعان ما تغيرت هذه القناعة مع ظهور كتاب البروفيسور شوماخر Schumacher "Small is Beautiful "، فلم تعد هذه الصناعات تمثل رمزا للتصنيع والتطور التكنولوجي والنمو الإقتصادي.

1- أهمية المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية: يمكن ذكر بعض الآثار الإيجابية لتنمية المؤسسات الصغيرة في النقاط التالية :

- عدالة التنمية الإقتصادية: حيث أن انتشار المؤسسات الصغيرة في جميع المناطق دون التركيز على المناطق المأهولة بالسكان، أو المناطق التي تعتبر موطنا للمؤسسات الكبيرة، يحقق نوعا من العدالة

---

(1) رحيم حسين، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 02، قسنطينة، الجزائر، 2003، ص: 162.

(2) يوسف توفيق عبد الرحيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

(3) Marchesnay.M, C.Fourcad ,**Gestion de la P.M.E/P.M.I** , Édition Nathan , Paris, France, 1990, p: 222.

في توزيع الدخل، وتوفير فرص العمل على أقاليم الدولة وبالتالي تنمية المجتمع[1].

- الإبتكار والتجديد: حيث توفر المؤسسات الصغيرة مناخا مناسبا للتجديد والإبتكار والتطوير، نظرا لطبيعة العمل بها، والذي يكون على شكل فريق متكامل في إطار هيكل تنظيمي يمتاز بالبساطة وسهولة التسيير، كما أن معظم الإختراعات هي عبارة عن أدوات وتقنيات إنتاج فردية، تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة في زيادة مبيعاتها وذلك من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج؛ لتتمكن من الصمود أمام منافسيها[2]. ونجد في هذا السياق أن العديد من هذه المؤسسات في الدول النامية قد نجحت في تقليد الكثير من قطع الغيار والآلات، وتطويرها لتصبح بديلا جيدا للقطع المستوردة، وبالتالي إذا أردنا لهذه المؤسسات في الجزائر أن تملك القدرة التنافسية، فلا بد لها أن تحسن منتجاتها وتطور تقنياتها، وأن تلجأ إلى الإبداع والإبتكار بهدف التوصل إلى سبل تساعدها على التعامل مع تغيرات السوق، وأن تخلق أسواقا جديدة لها، وأن تتكيف مع التكنولوجيا الحديثة وتطبيقها، وعليه؛ يجب على الجزائر أن تهتم أكثر بتنمية هذه المؤسسات لمساعدتها على الصمود أمام مستجدات السوق [3] .

- مساهمة المؤسسات الصغيرة في تنمية الصادرات: تعد المؤسسات الصغيرة نواة للصناعات التصديرية، وذلك لما تمتاز به من خصائص تؤهلها لتحسين الجودة وتخفيض التكاليف، وإمكانية الإبتكار والتجديد، وبالتالي خلق ميزة تنافسية تمكنها من الدخول إلى الأسواق الدولية وتنويع الصادرات، وهو ما أكدته تجارب بعض الدول التي انتهجت سياسة التصنيع من أجل التصدير اعتمادا على المؤسسات الصغيرة؛ منها تجربة كوريا الجنوبية، التي حققت نجاحا كبيرا في الإنتقال من مرحلة إحلال الواردات إلى تنمية الصادرات وتنويعها[4].

- خلق فرص عمل جديدة: تساهم المؤسسات الصغيرة في امتصاص البطالة وخلق فرص عمل جديدة بأعداد كبيرة، وقد أظهرت بعض الدراسات من أجل إبراز أهمية المؤسسات حسب الحجم في توفيرها لمناصب العمل؛ وجود علاقة عكسية بين معدل توفير مناصب العمل من جهة، وبين حجم

---

[1] صيام وليد زكرياء ، فرص نجاح المؤسسات الصغيرة في ظل العولمة، الملتقى الدولي حول: العولمة وانعكاساتها على البلدان العربية، سكيكدة، الجزائر، 13-14 ماي 2001، ص: 09.

[2] بن يعقوب الطاهر ، آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص: 06.

[3] عياشي كمال ، عمر شريف، الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي (مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص: 05-06.

[4] المرجع نفسه ، ص: 06.

المؤسسات من جهة أخرى. وأن تكلفة فرصة العمل في المؤسسة الصغيرة تقل بمعدل ثلاث مرات عن متوسط تكلفتها في المؤسسة الكبيرة بشكل عام[1].

- خدمة المشاريع الكبيرة وتنميتها : تساهم المؤسسات الصغيرة في دعم المؤسسات الكبيرة من خلال مدها بالمنتجات الوسيطة، الأمر الذي يخلق تكاملا بين المؤسسات ويزيد في الكفاءة الهيكلية للإقتصاد الوطني لأي دولة، كما أن المؤسسات الصغيرة تعمل على تخفيض تكاليف الإنتاج، زيادة القيمة المضافة، وتكوين العمال وإكسابهم الخبرة.

2- مكانة المؤسسات الصغيرة في الإقتصاديات العالمية: تلعب المؤسسات الصغيرة دورا حيويا في عملية التطور الصناعي للدول الصناعية المتقدمة، وكذا الدول الحديثة التصنيع ، كما أصبحت تمثل ركنا أساسيا من أركان اقتصادياتها، وتعود أهميتها لقدرتها الهائلة في المزيج بين النمو الإقتصادي وخلق مناصب العمل في الوقت الذي تعمل فيه التكنولوجيا الجديدة ومشاريع رأس المال المكثف على تقليص الإعتماد على اليد العاملة ، وفيما يلي بعض المؤشرات: [2]

- تنتج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 70 % من القيمة المضافة، و60 % من مناصب الشغل في البلدان المتطورة؛

- يملك الإتحاد الأوروبي نسيجا يحتوي على 17,6 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة ، تشغل 66 % من اليد العاملة؛

- في منطقة شرق آسيا ودول الباسيفيك ، تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يزيد عن 95 % من إجمالي المشاريع، والتي تستقطب ما بين 35 % و 85 % من اليد العاملة؛

- أما في الهند فتمتص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حوالي 50 % من إجمالي العمالة الصناعية وفي إيطاليا 81 %، في البيرو 60 % ، سنغفورة 35% من إجمالي العمالة في القطاع الصناعي؛

---

(1) بن يعقوب الطاهر ، مرجع سبق ذكره، ص: 06.

(2) بالإعتماد على :

- غراب رزيقة ، رقاد سليمة ، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتصاد الوطني، آثار اتفاق الشراكة على القطاع الصناعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات الشراكة على الإقتصاد الجزائر وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص:02 ، 04 ، 06 .

- زياري بلقاسم ، بلحسن هواري ، اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول : آثار وانعكاسات الشراكة على الإقتصاد الجزائر وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006 ، ص: 06 ، 07 .

- تساهم بما يزيد عن 70 % من الإنتاج العالمي للسلع والخدمات ، وتمثل القوة المحركة للإبداع والإبتكار في فروع الإنتاج المختلفة ؛

- تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية بنسبة 35 % من الناتج المحلي الإجمالي؛

- كما بلغت مساهمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في صادرات بعض الدول الآسيوية معدلات عالية جدا، حيث بلغت: 60 % في الصين،56 % في تايوان؛

- تشير تقديرات منظمة التنمية والتعاون الإقتصادي ، إلى أن معدل مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في صادرات دول المنظمة تبلغ حوالي 26 % من إجمالي الصادرات حيث تحتل إيطاليا المركز الأول بنسبة 53 %؛

تتضح أهمية الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة في تحقيق التطور الإقتصادي، للدول المتقدمة صناعيا من خلال المساهمة في تكوين الناتج المحلي الإجمالي، وتوظيف العمالة. وهو ما يوضحه الجدول (1-4) التالي:

الجدول **(1-4)** : دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاديات الصناعية

الدولة	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	نسبة العمالة الموظفة إلى إجمالي العمالة %	مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي %
الولايات المتحدة	%99,7	% 53,7	% 48,0
ألمانيا	% 99,7	% 65,7	% 34,9
المملكة المتحدة	% 99,9	% 67,2	% 30,0
فرنسا	% 99,9	% 69,0	% 61,8
إيطاليا	% 99,7	% 49,0	% 40,5
اليابان	% 99,3	% 73,8	% 27,1

المصدر: صالحي صالح ، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، العدد: 03، سطيف ، الجزائر، 2004، ص:25.

يظهر الجدول أعلاه أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لدول العالم المتقدم، إذ تشكل هذه المؤسسات نسبة99,7 % من مجموع مؤسساته وتوظف حوالي 63 % من العمالة النشطة فيه،أما مساهمة هذه المؤسسات في الناتج المحلي الإجمالي لدوله فهي تتجاوز 40 % من إجمالي مساهمات باقي مؤسساته. كما أن نتائج الجدول تكشف عن درجة اعتماد فرنسا على هذه المؤسسات لتحقيق التنمية الإقتصادية بها، فهي تتصدر دول العالم المتقدم بحصة مؤسساتها المصغرة والصغيرة والمتوسطة من مجموع المؤسسات الإقتصادية التي بلغت نسبة 99,9 % ، وتوظف بذلك 69 % من العمالة النشطة ، ونتيجة لذلك تساهم هذه

المؤسسات في الناتج المحلي الإجمالي الفرنسي بنسبة 61,8 % ، وهي بيانات دالة على أهمية هذه المؤسسات بالنسبة للإقتصاد الفرنسي.

يتضح مما سبق الدور الفعال الذي تساهم به المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية الفعالة وكذلك التنمية الإجتماعية وهذا بدوره يدعم الإقتصاد القومي ويزيد من معدل دخل الفرد .

المطـلب الثالـث: معوقـات نمـو المؤسـسـات الصغيـرة

لقد أشارت العديد من الدراسات والأبحاث حول المؤسسات الصغيرة إلى معاناتها من مشاكل عديدة تعيق من تطورها، فبالرغم من الأهمية والمكانة التي اكتسبتها هذه المؤسسات بالنظر إلى ما تتصف به من خصائص ميزتها عن المؤسسات الكبيرة ؛ والتي مكنتها من بلوغ مستويات جد مرتفعة من النمو، إلا أن هذا لم ينفي تمتعها بخصائص أخرى مثلت نقاط ضعف بالنسبة لها؛ كمحدودية مواردها وأسواقها، وكذا هشاشتها أمام قوى المنافسة المحيطة بها خاصة في ظل عولمة المنافسة المتزايدة ؛ أي أنها تتميز بضعف أدائها في الأجل الطويل ، وهو ما سيرهن استمراريتها وبقاءها بمدى توافر المناخ الملائم لتتمكن من تخطّي العراقيل التي تقف في طريق نموها.

فمن خلال الدراسات التي قام بها بعض الباحثين* ، والتي أثبتت أن احتمال استمرارية المؤسسة حديثة النشأة ضعيف، كما أن هناك ارتباطا موجبا ما بين احتمال استمرارية المؤسسة وبين حجمها وأقدميتها[1]، هذا ما يؤكد أن المؤسسات الصغيرة معرضة لخطر الفشل والإفلاس بنسبة أكبر من المؤسسات الكبيرة، وذلك نظرا لما تواجهه من عراقيل تحد من إمكانية تطورها.

كما قامت الشبكة الأوروبية للبحوث حول المؤسسات الصغيرة "ENSR "**، بتحديد مدى استمرارية ونمو المؤسسات حديثة النشأة، وهذا على مستويين الكلي والجزئي، وذلك لمجموعة من العوامل والملخصة في الجدول التالي(1-5):

---

* Mensfield 1962, Hall 1987, Sunne Roberts, Sammuelson 1989, Andretche 1991.

(1) Commission européenne, **Les PME en Europe**, Observatoire des PME européennes, Rapport N° : 07, 2003, p: 17.

** ENSR: European Network for SME research.

الجدول **(1-5)**: أهـم العوامـل المؤثـرة في استمراريـة ونمو المؤسـسات حديثـة النشـأة

	على المستوى الكلي	على المستوى الجزئي
الآثار الإيجابية	• وضعية اقتصادية ملائمة. • ظروف محلية ملائمة. • نجاعة مقبولة للقطاع. • التطور التكنولوجي. • خدمات الدعم والإستشارة. • خدمات عامة لدعم المؤسسات.	• خبرة ومؤهلات المالكين والعمال حول قطاع النشاط. • المهارة في التسيير. • توفير مصادر التمويل. • عولمة السوق. • التنويع في الإنتاج.
الآثار السلبية	• نقص الطلب على مستوى السوق. • المنافسة على مستوى السوق. • عراقيل إدارية. • التشريعات الضريبية. • عدم كفاءة سوق العمل. • طبيعة النظام المالي.	• الملكية الفردية للشركة من طرف صاحب رأس المال. • صغر حجم رأس المال المستثمر.

Source : Commission européenne,**La démographie des entreprises en Europe**, Observatoire des PME européennes, Rapport n° : 05, 2002, p: 48.

يقدم الجدول السابق مختلف العوامل المؤثرة في استمرارية حياة المؤسسات ، حيث تم تقسيمها على مستويين ؛ مستوى جزئي ومستوى كلي ، إضافة إلى أن النتائج الأساسية التي توصلت إليها دراسات ENSR ؛ تدل على أن آفاق النمو والتطور تتأثر بمجموعة من العوامل ، والبعض منها غير مرتبط برقابة المؤسسة الفردية؛ كشدة المنافسة في قطاع معين أو البيئة الإقتصادية الكلية .

ويمكن عرض أهم الصعوبات التي تواجه نمو المؤسسات الصغيرة من خلال النقاط التالية :

1- العوامل المتعلقة بالخبرة التنظيمية والمهارات الإدارية:

تعتبر المؤسسة؛ المشروع الذي من خلاله يستطيع المدراء والمسيرون إبراز مهاراتهم، وهو ما ينعكس على نتائج المؤسسة بالسلب أو بالإيجاب، حيث أن الآداء الجيد للمؤسسة ما هو إلا انعكاس للإدارة والتسيير المحكمين على مستوى كل الوظائف بها، وتوافر نظام معلومات فعال لجمع ومعالجة البيانات المتعلقة بالمحيط الخارجي للمؤسسة خاصة، والحصول على المعلومات اللازمة وفي الوقت المناسب من أجل اتخاذ القرارات. لكن توفر كم هائل من المعلومات مع قلة أو انعدام الخبرة والمهارة في تحليلها، سيؤدي بطبيعة الحال إلى عدم نجاعة القرارات المتخذة، وبالتالي إلى ضعف مرد ودية المؤسسة وارتفاع

احتمال فشلها، ومن بين العوامل المتعلقة بالخبرة التنظيمية التي تساهم في عرقلة نمو المؤسسات الصغيرة يمكن أن نذكر :

1-1- نقص المعلومات:

تعاني معظم المؤسسات الصغيرة من عدم توافرها على نظام معلومات يضمن لها الحصول على المعلومات المتعلقة بالمحيط الخارجي حيث أن: [1]

- نقص المعلومات المتعلقة بمصادر التمويل وبالأخص الخارجية، يجعل المؤسسات الصغيرة تتحفظ في تعاملها مع البنوك والمؤسسات المالية، وذلك تخوفا من عدم قدرتها على تحمل المخاطر المترتبة عن استخدام هذا النوع من التمويل، وتفضيل الإعتماد على التمويل العائلي الذي يعتبر أكثر أمانا. ولكن في نفس الوقت يحد من توسع نشاط المؤسسة، وعدم قدرتها على منافسة المؤسسات الكبيرة، نظرا لمحدودية حجم هذا النوع من التمويل في أغلب الأحيان؛

- عدم وجود شبكة معلوماتية تربط المؤسسات الحكومية بأصحاب المؤسسات الصغيرة؛

- انعدام المعلومات المتعلقة بحجم السوق، وعدد المؤسسات الناشطة في مختلف القطاعات الإقتصادية، وإن وجدت هذه المعلومات فهي غير موثوق فيها.

- عدم وصول المعلومات في الوقت المناسب، مما يجعلها تفقد قيمتها خصوصا في ظل التغيرات السريعة التي يعرفها المحيط الإقتصادي؛

- دفع بعض المؤسسات مبالغ معتبرة للحصول على المعلومات التي ترغب فيها ، خاصة إذا تعلق الأمر باستيراد معدات وتجهيزات تدخل في العملية الإنتاجية، مما يؤثر على تكلفة المنتوج وعلى مبيعاته؛ خصوصا إذا كانت هناك منتجات منافسة بأسعار مناسبة.

1-2- نقص الخبرة والتسيير: يمكن حصر أهم العراقيل المتعلقة بنقص الخبرة والمهارة على مستوى المؤسسات الصغيرة فيما يلي : [2]

- عدم وجود تنظيم واضح يحدد المسؤوليات والسلطات الخاصة بالوظائف، حيث أنه نادرا ما يطبق مبدأ التخصص وتقسيم العمل؛

- الإعتماد على شخص واحد في الإدارة يقوم بالتسيير والتنظيم، ويتكفل بكل أنشطة المؤسسة، يؤدي إلى ضعف أداء المؤسسة وذلك لاستحالة معرفته بكل طرق وتقنيات التنظيم المعتمدة ؛

---

[1] بالإعتماد على : - معيزة مسعود أمير ، مرجع سبق ذكره ، ص: 34.
- مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره ، ص: 128.

[2] بالإعتماد على : - أبوناعم عبد الحميد مصطفى ، مرجع سبق ذكره ، ص:65، 66 .
- مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره ، ص:125، 128.
- السلمى علي ، مرجع سبق ذكره ، ص: 34.

- عدم لجوء أصحاب المؤسسات الصغيرة لطلب الإستشارة الخارجية من المختصين، كالمحامين والخبراء الماليين لمساعدتهم على مواجهة مشاكلهم القانونية والمالية والتسييرية؛

- اتخاذ مسيري المؤسسات الصغيرة قرارات سريعة وغير مدروسة، بالإضافة إلى عدم اشتراك المرؤوسين في اتخاذها مما ينعكس سلبا على نشاطها ومردوديتها؛

- استخدام أصحاب المؤسسات الصغيرة الأرباح المحققة في الإنفاقات الشخصية وعدم رسملتها ؛

- ضعف القدرة التفاوضية لأصحاب المؤسسات الصغيرة أمام كبار المسؤولين في الإدارة الحكومية ؛

- تراكم الخسائر سنة بعد أخرى بدون معرفة الإدارة بحجمها أولا بأول، نظرا لضعف نظام التسجيل؛

- عدم الإحتفاظ بسجلات مالية ومحاسبية مناسبة، تمكن المؤسسة من معرفة التكلفة الفعلية لعملياتها، وبالتالي يؤدي هذا إلى دخول المؤسسة في مناقصات وقد تخسرها لأن عرضها مرتفع؛

- عدم استخدام الأساليب الإدارية الحديثة ، كبحوث التسويق وإعداد الموازنات وتسيير الموارد البشرية؛

- مشكلة التوسعات غير المخططة؛

- نقص خبرة اليد العاملة على مستوى المؤسسات الصغيرة، والذي يرجع أساسا إلى عدم وجود المحفزات المالية اللازمة لجلب العمالة الماهرة، والتي تمتاز عادة بارتفاع تكلفتها.

2 - الصعوبات الخاصة بالعقار:

يعد مشكل العقار من أهم العراقيل التي واجهت المستثمر بسبب عدم تنظيم آليات الحصول عليه، وبالتالي فهو من المسائل التي يجب أن تعنى بها الحكومة وتوليها اهتماما كبيرا نظرا لأهميتها وتأثيرها على استثمارات القطاع الخاص، بالبحث عن حل لإشكالية العقار سواء المتعلقة بالحصول على الأراضي والعقارات وعقود الملكية أو الحصول على أماكن في مناطق النشاط والمناطق الصناعية، إضافة إلى السعي لإعادة هيكلة هذه المناطق التي لا يزال مستواها ووضعيتها غير مشجعة على نشاط واستثمار المؤسسات الصغيرة ، إذ تفتقر إلى المرافق الضرورية من ماء ، كهرباء ، طرق ..إلخ ، كما أن وضعيتها القانونية مازالت لم توضح بعد [1] .

---

[1] لطرش ذهبية ، استراتيجيات ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين الكلي والجزئي لتعظيم مكاسب الشراكة الأورو –جزائرية ، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات الشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006، ص: 03 .

3 - المعوقات التسويقية:

تمثل الحصة السوقية إحدى المشاكل الأساسية التي تعرقل نمو وتطور المؤسسات الصغيرة، وذلك في ظل المنافسة القوية التي تواجهها من قبل المؤسسات الكبيرة الحجم والمنتجات الأجنبية. نظرا لافتقارها للكفاءة التسويقية في مجال الدعاية والإعلان، وعرض منتجاتها في المعارض، وإقامة علاقات مع العملاء المرتقبين، وفتح أسواق جديدة. ويمكن صياغة أهم الصعوبات التسويقية في النقاط التالية : [1]

- نقص الكفاءات التسويقية؛
- نقص المعلومات التسويقية المتاحة للمؤسسات الصغيرة؛
- عدم استخدام المؤسسات الصغيرة للإستراتيجيات التسويقية المعاصرة التي تتلاءم وطبيعة منتجاتها وخدماتها المسوقة ؛
- عدم التطوير المستمر للمنتجات، مما يؤدي إلى تقادم منتجات المؤسسة حيث تصبح غير ملائمة لرغبات المستهلكين؛
- عدم قيام المؤسسات الصغيرة بدراسة السوق، وذلك لانعدام الموارد المالية اللازمة لذلك؛
- عدم وجود الوظيفة التسويقية في أغلبية المؤسسات الصغيرة، بالرغم من أهميتها في تفعيل دور هذه المؤسسات في السوق وتحسين مبيعاتها؛

4- المعوقات المتعلقة بالنظام الجبائي والجمركي:

تعاني العديد من المؤسسات الصغيرة من الضغوطات الضريبية والمطبقة على أنشطتها ومنها:

- الضرائب على أرباح الشركات (Impôts sur les benifices des sociétés IBS) .
- الضرائب على الدخل الإجمالي (Impôts sur le revenue globale IRG) .
- الضرائب على الأنشطة المهنية (la taxe sur l’activité proféssionnelle TAP) .
- الدفع الجزافي (Le versement forfaitaire VF) .
- الرسم على القيمة المضافة (La taxe sur la valeur ajoutée TVA) .

فبالرغم من المجهودات المبذولة من قبل السلطات العمومية لتخفيض العبء الضريبي على هذا النوع من المؤسسات، إلا أنها تبقى مجبرة على دفع الضرائب، وهو ما أرهق كاهل الكثير منها؛ خاصة وأن معظم المؤسسات الصغيرة تبدأ نشاطها معتمدة على التمويل الذاتي والعائلي، مما جعل أعباء الضريبة أكثر لأن أموال الإقتراض تحقق وفرا ضريبيا أعلى، باعتبار أن الفائدة عليها تعتبر مصاريف لغايات الضريبة، لذا تلجأ هذه المؤسسات إلى الطرق غير الرسمية كالتهرب الضريبي.

---

[1] بالإعتماد على : - مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره، ص: 120.
- أبو ناعم عبد الحميد مصطفى ، مرجع سبق ذكره، ص: 66.

إضافة إلى ذلك، فإنها تعاني من ارتفاع الرسوم الجمركية المتعلقة ببعض المواد المستوردة في بعض القطاعات والتي تدخل في العملية الإنتاجية، مما ينعكس سلبا على أسعار منتجاتها[1]. كما أن الرسوم الجمركية وحوافز الإستثمار يقصد بها غالبا وبوضوح تشجيع الصناعات الكبيرة[2].

5- معوقات متعلقة بالتضخم:

لارتفاع نسبة التضخم آثار سلبية على مردودية المؤسسة وارتفاع تكلفة رأس المال، وذلك من خلال :[3]

- تزايد احتياجات المؤسسات الصغيرة للإقتراض، وذلك لأن المخزون والذمم المدينة تزداد قيمها مع ارتفاع معدلات التضخم؛

- يتسبب التضخم في ارتفاع نسبة الفوائد، ويجعل الإحتياجات المتزايدة للإقتراض أكثر كلفة؛ وهذا ما يؤثر سلبا على نشاط المؤسسات الصغيرة وعلى إنتاجيتها وقدرتها على البقاء؛

- التضخم تصاحبه إجراءات حكومية تؤدي إلى تضاؤل الإئتمان، لانخفاض قدرة البنوك التجارية على منح القروض لهذه المؤسسات، وذلك بسبب عدم تأكدها من قدرتها على السداد في ظل هذه الوضعية؛

6- البيروقراطية التي تمتاز بها الإدارات الحكومية في منح التراخيص لإنشاء المؤسسات الصغيرة[4].

7- سوء استخدام حقوق التصنيع: قد ينجح أصحاب مؤسسة معينة في تطوير منتج ما، أو شراء حق إنتاجه محليا من شركة أجنبية، إلا أنه معرض لخطر " التقليد"؛ أي ظهور مؤسسات مقلدة لهذا المنتوج ولكن عملية تصنيعه لا تتم بنفس المواصفات، مما يسيء إلى سمعة العلامة التجارية، وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مبيعات هذه المؤسسة، وتزداد خطورة الأمر عند جهل أصحاب المؤسسة بالإجراءات القانونية والقضائية التي يجب اتخاذها في مثل هذه الحالات[5].

8- شدة المنافسة بين المؤسسات الصغيرة وبعضها البعض من ناحية، والمنافسة بينها وبين

---

[1] بن عنتر عبد الرحمان ، واقع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد:01، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2002، ص: 162.

[2] سبنسر هل جالن، ترجمة صليب بطرس ، مرجع سبق ذكره، ص: 115.

[3] م.بومباك كليفورد، ترجمة رائد السمرة ، مرجع سبق ذكره، ص: 21، 22.

[4] هيكل محمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 221.

[5] يوسف توفيق عبد الرحيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 72.

المؤسسات الكبيرة والمتوسطة الحجم من ناحية أخرى، ثم المنافسة بين هذه المؤسسات الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية ثالثة[1].

9- العراقيل التمويلية:

ينظر إلى التمويل كواحد من أهم المشاكل الرئيسية التي تواجه تطور المؤسسات الصغيرة، وذلك لما تتميز به من خصائص تجعلها غير قادرة على الإستفادة من جميع أساليب التمويل المتاحة، كما هو الحال بالنسبة للمؤسسات الكبيرة، على هذا الأساس تحاول الدول والحكومات جاهدة إنشاء وزارات وهيآت تقوم بمرافقة ودعم المؤسسات الصغيرة ابتداء من مرحلة إنشائها، وتهيئة الظروف الملائمة لاستمرار نشاطها، ومن أهم الصعوبات المالية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة ما يلي: [2]

- عدم توفر البيانات والمعلومات اللازمة والمتعلقة بنشاط المؤسسة الصغيرة لدى البنك، مما يصعب من عملية تقييم القدرة الإئتمانية للمشروع؛
- نقص الخبرة لدى مالكي المؤسسات الصغيرة فيما يخص طرق توفير مصادر التمويل الملائمة وبأقل التكاليف؛
- نظرا لصغر حجم القروض المطلوبة عادة من طرف المؤسسات الصغيرة، فإن دراستها ستنتج عنها تكاليف أكبر من العوائد التي يتوقع أن تتحصل عليها المؤسسات المقترضة، مما يضطرها في معظم الحالات إلى عدم تلبية هذه الطلبات أو تطبيق معدلات فائدة مرتفعة؛
- صعوبة توفير الضمانات اللازمة للحصول على القروض، بسبب عدم توفر مالكي المؤسسات الصغيرة على أصول يمكن رهنها لدى المؤسسات المقرضة؛
- فقدان الثقة بين البنوك ومالكي المؤسسات الصغيرة، حيث أن المؤسسة فقدت الثقة في دعم البنك لها في حالة حصول عجز في الخزينة أو أزمة مالية، وانعدام ثقة البنك في أمانة المقترض،وذلك بسبب إخفائه للوضعية المالية الحقيقية للمؤسسة؛
- المخاطر العالية لإقراض المؤسسات الصغيرة؛

---

[1] السلمى علي ، مرجع سبق ذكره، ص: 33،32.

[2] بالإعتماد على :

- بن حسين ناجي، مرجع سبق ذكره، ص: 03.
- Viquerat.T, **Initiation à la gestion de crise des petites entreprises, Dynamiques d'entreprises**, Édition L'Harmattan ,Paris , France,1999, p:142.
- هيكل محمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 222.
- يوسف توفيق عبد الرحيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 71.
- زغيب مليكة ، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 05، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2005، ص:147.

- زيادة حجم القطاع غير الرسمي؛

- نقص خبرة أصحاب المؤسسات الصغيرة في تقدير احتياجاتهم المالية، وهو ما يؤدي إلى إمكانية تحميل المؤسسة أعباء رأسمالية إضافية؛

- انخفاض حجم السيولة الموجودة على مستوى السوق المالي، خاصة في الدول النامية التي لا تملك الآليات الفعالة لجذب المدخرات، بالإضافة إلى قلة الموارد المالية بها؛

- أموال المؤسسات الخاصة غير كافية، رغم أهميتها في تمويل الإستثمارات الإنتاجية وتغطية الإحتياجات من رأس المال العامل؛

- ارتفاع معدل الفائدة على القروض الممنوحة للمؤسسات الصغيرة مقارنة بمثيله على القروض الممنوحة للمؤسسات كبيرة الحجم، وذلك بفعل ارتفاع درجة المخاطرة؛

- قصر فترة السداد التي تعرضها المؤسسات المقرضة على المؤسسات الصغيرة، وهذا يرجع في الأساس إلى ضعف القدرة التفاوضية لمالكي هذا النوع من المؤسسات ؛

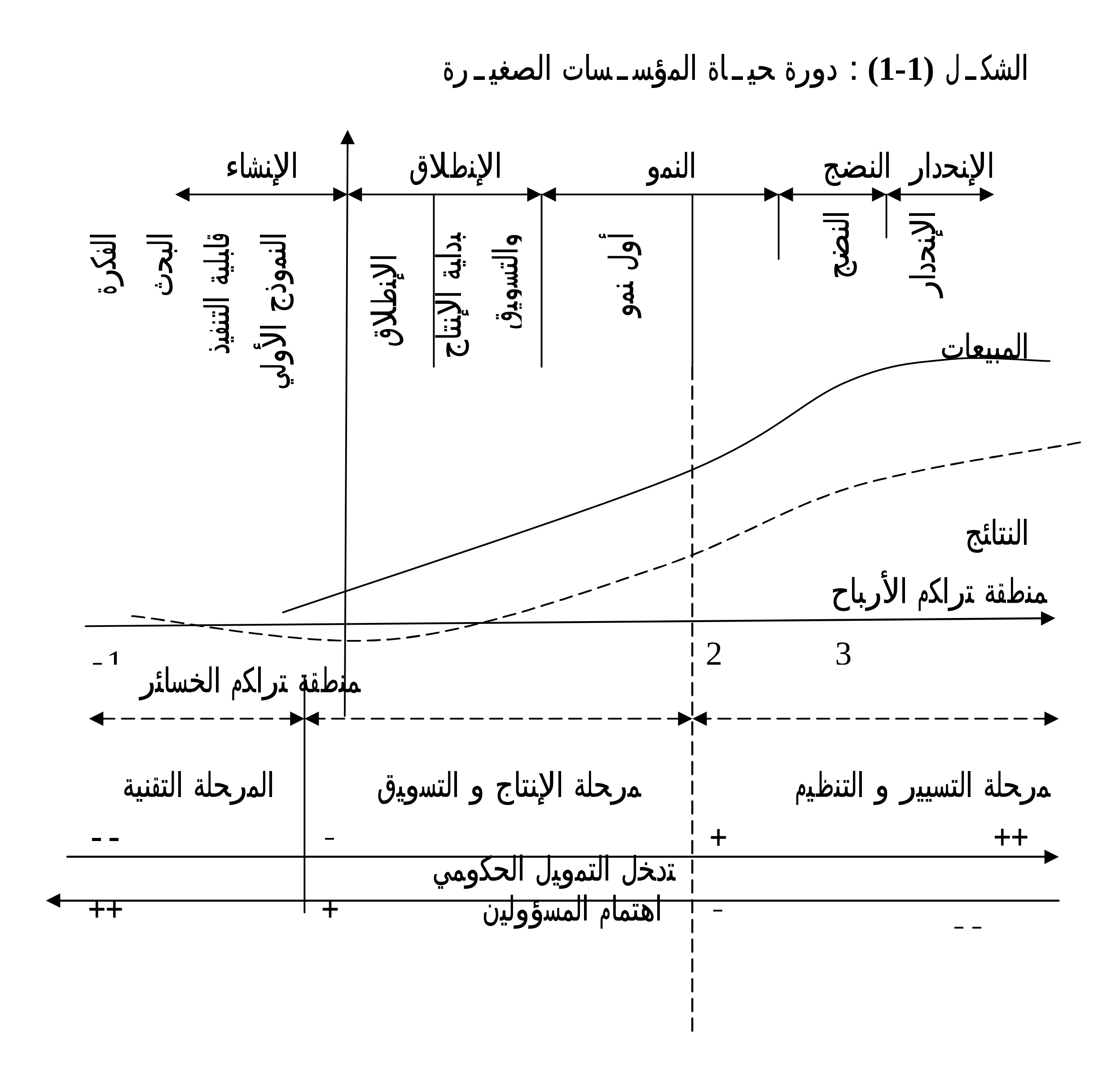
- قسوة الشروط التي تفرضها البنوك على المؤسسات الصغيرة من أجل قبول طلبات القروض.

بعد التعرف على مختلف خصائص المؤسسات الصغيرة ، وبيان مدى أهميتها في تحقيق التنمية الإقتصادية وتوفير مناصب العمل ، وكذا مختلف الصعوبات التي تعرقل نموها وتطورها ، خلصنا إلى مشكل التمويل ؛ باعتباره أهم المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة ، على الرغم من قلة وبساطة حجم رأس المال ، وذلك خلال فترات حياتها بدءاً بمرحلة تأسيس المشروع وانطلاقه، وأثناء تطويره وتنميته وتحديثه، وكذلك في حالة استعداد المشروع أو الصناعة إلى الإنطلاق نحو الأسواق التصديرية، وتحتاج المؤسسات الصغيرة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة الأسواق ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي تتعرض فيها المؤسسة لأي حدث استثنائي . وبالإعتماد على معيار المردودية، يمكن تحديد أهم مراحل حياة المؤسسات الصغيرة، والإحتياجات المالية الخاصة بكل مرحلة.

المبحـث الثالـث : مراحـل حيـاة المؤسسـات الصغيـرة

من خلال دراستنا لمراحل حياة المؤسسات الصغيرة، يمكن التعرف مبدئيا على احتياجاتها التمويلية والخاصة بكل مرحلة، كذلك فإن مردودية المؤسسة قد تتغير من مرحلة إلى أخرى، وبالتالي فإن مخاطر الإستثمار بها تختلف هي الأخرى من مرحلة إلى أخرى، ويمكن أن نعرض مختلف مراحل حياة المؤسسات الصغيرة من خلال الشكل أدناه:

الشكـل **(1-1)** : دورة حيـاة المؤسـسات الصغيـرة



Source : Lachmann.J ,**Financer l’innovation des PME** , Édition Economica ,paris,France, 1996, p: 18.

المطلـب الأول : مرحلـة الإنشـاء" **La phase de conception** "

خلال هذه المرحلة تقوم المؤسسة بتحديد مجال نشاطها والشكل القانوني المناسب لها، وذلك مرورا بأربعة خطوات أساسية هي : وضع فكرة المشروع، البحث، ثم دراسة مدى قابلية المشروع للإنشاء، وأخيرا وضع نموذج أولي للمشروع.

وغالبا ما تحقق المؤسسات الصغيرة تدفقات نقدية سالبة ورقم أعمال منعدم، وهو ما يعني أن المؤسسة في هذه المرحلة تمتاز بارتفاع تكاليفها وانخفاض عوائدها، ومنه ارتفاع درجة المخاطرة، ونظرا لارتفاع درجة المخاطرة فإن عددا قليلا من هذه المؤسسات يمكنه تخطي هذه المرحلة والإستمرار؛ لأنها تحتاج إلى تمويل طويل الأجل لتغطية أصولها الثابتة، لكن ذلك غير ممكن نتيجة تخوف البنوك من عدم قدرة هذه المؤسسات على سداد ديونها، حيث تقوم بفرض شروط قاسية كإلزامية تقديم ضمانات، بما لا يتوافق وإمكانية أصحاب المؤسسات الصغيرة؛ لذلك فهي تكتفي في هذه المرحلة بالمصادر الداخلية: كالأموال المملوكة والمدخرات الشخصية، إضافة إلى الأقارب والأصدقاء، أو استئجار الأصول الثابتة، كذلك يمكن لها أن تستفيد من مساعدات بعض مؤسسات التمويل الحكومية التي تدعم المؤسسات الصغيرة في بداية نشاطها، أو أن تتعامل بالإئتمان التجاري للحصول على المواد والسلع التي تحتاجها[1].

المطلب الثانـي : مرحلـة الإنطلاق " **Le démarrage** "

هذه المرحلة تتميز بتدفقات نقدية موجبة، حيث تحقق المؤسسة معدلات نمو معتبرة من خلال زيادة حجم مبيعاتها كذلك الأرباح، نتيجة قبول منتجاتها من المستهلكين. وتستدعي هذه المرحلة تمويلا خارجيا بطلب قروض تجارية لتمويل نمو المبيعات، كما يمكن الإستعانة بالأرباح المحتجزة التي ستحقق في هذه المرحلة، إضافة إلى المساعدات التي تتلقاها من النظم الحكومية والمؤسسات المختصة كرأس المال المخاطر.

كما أنه نتيجة ازدهار أعمال المؤسسة في هذه المرحلة يشعر صاحبها باليسر المالي، فينفق من إيرادات المشروع على متطلباته الشخصية، مما يؤدي إلى وقوع عجز مالي يضطره للإقتراض لتمويل النمو، وهو ما يؤدي إلى تزايد أعباء المؤسسة وتدهور حالتها المالية، كما يمكن للمؤسسات الصغيرة أن تلجأ إلى مؤسسات متخصصة لتمويلها كشركات رأس المال المخاطر مقابل تملكها لحصة من رأسمالها، والهدف من ذلك ليس تملك المؤسسة وإنما مراقبة سير عملها وضمانا لأموالها المقرضة[2].

---

(1) عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيـع ، الإسكندرية ، مصر ، 1996 ، ص: 31.

(2) أبو ناعم عبد الحميد مصطفى ، مرجع سبق ذكره ، ص: 133.

المطلـب الثالـث : مرحلـة النمـو"**La phase de croissance**"

في هذه المرحلة تحقق المؤسسة معدلات نمو معتبرة وتبدأ فيها الأرباح بالإستقرار، ويرافقها استقرار في التدفقات النقدية للمشروع، لكن في هذه المرحلة يجب على المؤسسة مسايرة التطورات الحاصلة على مستوى السوق؛ من خلال تغيير طرق الإنتاج، أو تطوير سياساتها التجارية والتسويقية، بهدف ضمان استمراريتها ومكانتها بين مختلف المؤسسات المنافسة؛ مما يضطرها إلى الإعتماد مرة أخرى على مصادر تمويل خارجية طويلة وقصيرة الأجل، لتوفير السيولة اللازمة لتلبية احتياجاتها الإستثمارية والتشغيلية في هذه المرحلة.

ونظرا للإستقرار النسبي الذي تمتاز به المؤسسة، وارتفاع مردوديتها من خلال زيادة المبيعات وتحقيق نتائج إيجابية، فإن درجة المخاطرة في هذه المرحلة تكون منخفضة مقارنة بالمراحل السابقة؛ مما يسمح للمؤسسة بالحصول على التمويل الخارجي من المصادر التقليدية: البنوك، وهو ما يقال من حدة مشكلة التمويل عند المؤسسات الصغيرة في هذه المرحلة[1].

المطلـب الرابـع : مرحلـة النضج" **La phase de la maturité** "

نتيجة للإدارة الجيدة تصل المؤسسات الصغيرة إلى مرحلة النضج، حيث تعرف استقرارا في نمو المبيعات والأرباح والتدفقات النقدية، وهذا ما يدفعها للمحافظة على حصة معينة من المبيعات، ويجعلها في احتياج مستمر للتمويل قصير الأجل والقليل من التمويل طويل الأجل لإنتاج منتجات بديلة، أو تطوير المنتجات الحالية لمواجهة المنافسة.

أما المؤسسات الصغيرة التي تطمح للتوسع فتبدأ في التفكير في تغيير أسلوبها والإستعانة بالأساليب التقنية والمالية المتطورة: كالتخطيط ،الرقابة المالية، التحليل المالي، دراسة إمكانية الحصول على التمويل اللازم لاستمرار نشاطها، وذلك بالإعتماد على الأرباح المحتجزة[2]، وتسعى العديد من المؤسسات الصغيرة جاهدة للبقاء في هذه المرحلة والإبتعاد بكل الطرق عن مرحلة الإنحدار.

المطلـب الخامـس : مرحلـة الإنحـدار" **La phase de déclin** "

تصل المؤسسات الصغيرة إلى هذه المرحلة نتيجة لمجموعة من العوامل نذكر منها :

- دخولها في مجالات ونشاطات غير موجودة من قبل، مع عدم توفرها على المعلومات الكافية والخبرة التي تؤهلها للإستمرار؛

---

[1] Lachmann.J, Op. cit , p: 21.

[2] مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره، ص: 76،77.

- تزايد احتياجاتها للتمويل الإضافي خاصة عند الإنتقال إلى مرحلتي الإنطلاق والنمو ، اللتان تتطلبان زيادة تمويل احتياجاتها من رأس المال العامل؛ فإذا لم تنجح في تدبير الأموال فإنها تتعرض لمخاطر مالية تؤدي بها إلى الفشل، وتسرع بوقوعها في مرحلة الإنحدار؛

- نجاح المؤسسة وازدهارها يشجع قيام مؤسسات منافسة، مما يهدد بضياع حصتها السوقية، وانخفاض حجم مبيعاتها وازدياد خسائرها، وهو ما يؤدي إلى وقوعها في عجز مالي يجعلها غير قادرة على مواجهة التزاماتها اتجاه الغير، وقد أرجع بعض الكتاب السبب الرئيسي لوقوع المؤسسات الصغيرة في مرحلة الإنحدار وانهيار العديد منها خلال العشرة سنوات الأولى من بداية نشاطها، إلى عدم معرفة مسيريها بأبسط قواعد التمويل[1].

(1) أبو ناعم عبد الحميد مصطفى ، مرجع سبق ذكره، ص: 236.

خلاصـة الفصـــل:

تحتل الصناعات الصغيرة والمتوسطة أهمية متميزة في هيكل الإنتاج الصناعي، وتمارس دورا مهما في تحقيق التنمية الصناعية نظرا لدورها الفعال في تكوين الدخل القومي، وخلق فرص عمل واسعة، وجذب المدخرات، وإيجاد فرص كبيرة لإقامة المشاريع ذات التكلفة الرأسمالية المنخفضة، كما أن معظمها يستخدم المواد الخام المحلية، أو المنتجات نصف المصنعة الناتجة عن الصناعات الكبيرة، أيضا تقوم بتلبية احتياجاتها من بعض المنتجات الوسيطة ؛ بحيث تمارس دورا مؤثرا في تكامل الصناعات، إضافة إلى قدرتها على تعزيز القدرة التنافسية للإقتصاديات الوطنية . إلا أنه رغم الخصائص التي تميزت بها المؤسسات الصغيرة ، فإن هناك مجموعة من الصعوبات تقف عائقا أمام تطويرها ، وعلى رأسها صعوبة الحصول على التمويل ، نتيجة للشروط القاسية المفروضة عليها من قبل المؤسسات المالية المقرضة؛ والتي تتمثل عادة في ارتفاع معدلات الفائدة والتشديد على توفير الضمانات، إضافة إلى بطء سير عملية دراسة طلبات القروض، والمشاكل الإدارية المتعلقة بالبيروقراطية، وقد تكون ناجمة أيضا عن عدم تمتع المسير أو مالك المؤسسة بالخبرة والمهارة اللازمتين لسير المؤسسة، وتحديد حجم الأموال المطلوبة ونوعية التمويل المناسب لوضعية المؤسسة المالية.

ومن أهم أسباب عدم حصول المؤسسات الصغيرة على التمويل اللازم لسير نشاطها؛ ارتفاع درجة المخاطرة بها؛ وذلك لارتفاع معدلات الفشل بهذا النوع من المؤسسات، لذلك فإن هناك علاقة عكسية بين درجة المخاطرة ورغبة المستثمرين؛ حيث أن المستثمرين يبتعدون عن المشاريع التي تتمتع بدرجة عالية من المخاطر .

الفصـل الثـاني: طـرق تمويـل المؤسسـات الصغـيرة

تمهيـ ـد:

المبحـث الأول : التمويل عن طريق الأموال الخاصـة

المبحـث الثانـي : التمـويل بالإستـدانة

المبحـث الثالـث : التمـويلات المتخصصـة

خلاصـ ـة الفصل:

الفصـل الثانـي: طرق تمويـل المؤسسـات الصغـيرة

تمهيـد:

تلجأ المؤسسات عادة لتمويل نشاطها إلى مصادر مختلفة ، تكون في مجملها ما يسمى بالهيكل المالي؛ هو يختلف عن هيكل رأس المال الذي يشمل فقط مصادر التمويل طويلة الأجل ،إذ تتخذ مصادر التمويل تصنيفات عديدة تختلف حسب الهدف المنتظر منها، فهناك من يعتمد على معيار الملكية ؛ وبذلك يفرق بين الأموال الخاصة والديون، وهناك من يقسم هذه المصادر إلى تقليدية وحديثة؛ وذلك حسب ظهورها من خلال التطور الذي عرفته المصادر الأولى، استجابة للتطورات الحاصلة في كل المجالات، أخذا في الإعتبار الإتجاهات الحديثة في الأوراق المالية التقليدية.

أما إذا كان هدف التصنيف هو الإستقلالية المالية، فتقسم الأموال هنا إلى مصادر داخلية وأخرى خارجية. ونظرا لتعدد معايير التصنيف، سنعتمد على معيار الملكية؛ حيث أنه لمواجهة احتياج تمويلي معين غير مغطى بالأموال الخاصة، فإن المؤسسة تصبح مجبرة على استخدام الديون بمختلف أشكالها وذلك من أجل توسعها ونموها ، لكن كل مصدر من هذه المصادر يتمتع بقدر من المخاطر يتحملها أصحاب هذه الأموال. الأمر الذي يدفعهم إلى المطالبة بعوائد تتناسب ودرجة المخاطرة التي يتحملونها، والتي تعد تكاليف تتحملها المؤسسة لقاء حصولها على مصادر التمويل المتاحة. لذا فعلى المدير المالي اختيار التوليفة الملائمة من مصادر التمويل، والتي تحقق التوازن بين العوائد والمخاطر، ولن يتم ذلك إلا بمعرفة مجمل مصادر التمويل الممكنة وخصائص كل منها.

ومنه تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، حيث سنتناول في المبحث الأول: مصادر التمويل بالأموال الخاصة، أما المبحث الثاني: فسنتطرق فيه إلى مختلف مصادر التمويل بالإستدانة، ثم نختم فصلنا بمبحث ثالث نخصصه لعرض مختلف التمويلات المتخصصة.

المبحـث الأول: التمويـل عن طريــق الأمـوال الخاصـة

تتمثل الأموال الخاصة في وسائل التمويل طويلة الأجل، سواء كانت داخلية : مدخرات شخصية ، مساهمات الأصدقاء وتمويل ذاتي ، أو خارجية: أسهم عادية وممتازة.

المطلـب الأول: مصـادر الأمـوال الخاصـة الداخليـة.

يمكن للمؤسسة أن تحصل على تمويل إضافي من الفائض الذي يمكن أن تحققه نتيجة لنشاطها الإستغلالي، والذي تقرر احتجازه وعدم توزيعه من أجل إعادة استثماره، أو من التدفق النقدي الناتج عن التنازل عن استثمارات مهتلكة، أو استثمارات غير ضرورية لنشاطها، إلا أن هذه الحالة استثنائية؛ وعادة ما تهمل من قبل معظم مؤلفات الإدارة المالية.

1- التمويل الذاتي للمؤسسة: يعتبر التمويل الذاتي مؤشرا جيدا لتقييم أداء المسيرين بالمؤسسة، فهو يعكس الإمكانيات الذاتية للمؤسسة في التطوير والتوسع، كما أنه يوفر مرونة لها في تلبية احتياجاتها التمويلية بسبب جاهزيته عند الطلب.

1-1- ماهية التمويل الذاتي: يعتبر التمويل الذاتي المصدر الوحيد المتولد من العمليات الإنتاجية للمؤسسة[1]، لهذا يمكن تعريفه على أنه عبارة عن مجموع مصادر التمويل الداخلية، التي خلقتها المؤسسة بنفسها وأعيد توظيفها فيها بقصد زيادة طاقتها الإنتاجية، أو هو الفائض النقدي الناتج عن النشاط العادي للمؤسسة؛ والذي يستخدم من أجل تمويل النشاط المستقبلي[2].

وتجدر الإشارة إلى أنه هناك من يميز بين نوعين من التمويل الذاتي ، التمويل الذاتي الصافي، والتمويل الذاتي الخام[3]؛ حيث يحسب التمويل الذاتي الصافي على أساس الأرباح الصافية المحتجزة فقط، دونما اعتبار لأقساط الإهتلاك والمخصصات ذات الطابع الإحتياطي، التي تؤخذ بعين الإعتبار أثناء حساب التمويل الذاتي الخام.

1-2- كيفية تقدير التمويل الذاتي: يمكن تقدير التمويل الذاتي بطرق مختلفة، إما انطـلاقا من الهامش الخام للإستغلال (الطريقة المباشرة) ، أو انطلاقا من النتيجة الصافية (الطريقة غير المباشرة) ، حيث أن:

---

(1) حنفي عبد الغفار ، الإدارة المالية، مدخل إتخاذ القرارات ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002، ص:353.

(2) Capiez .A, **Éléments de gestion financière**, 4ème édition, Édition Masson, Paris, France,1995, p: 222.

(3) Lassegne.P, **Gestion de l’entreprise et comptabilité**, 9ème édition, Édition Dollaz, Paris, France, 1983, p: 473 ,474.

- الفائض الخام للإستغلال: يمثل أحد نتائج جدول حسابات النتائج، حيث يمثل الرصيد بين نواتج وأعباء الإستغلال، إلا أنه لا يأخذ في الحسبان أقساط الإهتلاك والمخصصات.

يمكن حسابه وفقا للصيغة الموالية :[1]

التمويل الذاتي للإستغلال = نواتج الإستغلال المحصلة أو القابلة للتحصيل- أعباء الإستغلال المدفوعة أو التي سيتم دفعها- prélèvements (الأرباح الموزعة).

كذلك نجد : [2]

التمويل الذاتي = قدرة التمويل الذاتي- توزيعات الأرباح

حيث يتكون أساسا من أقساط الإهتلاك والأرباح غير الموزعة، لذا فإن سياسة توزيع الأرباح تؤثر مباشرة على الموارد المستقبلية للمؤسسة من أجل استثمارها في المستقبل.

1-3- خصائص التمويل الذاتي: من أهم المزايا التي يوفرها التمويل الذاتي ما يلي: [3]

- منح إدارة المؤسسة حرية أكبر في اتخاذ القرار دون تدخل المؤسسات المالية؛
- عدم التزام المؤسسة بدفع أقساط دورية كما هو الحال بالنسبة للديون، وعدم تحمل أعباء تعاقدية كالفوائد؛
- كلما توفرت المؤسسة على تمويل ذاتي، كلما أدى ذلك إلى زيادة ثقة المتعاملين معها، وقدرتها التفاوضية أثناء التعاقد على القروض؛
- يمكن أن يرجع التمويل الذاتي على كل من المساهمين والدائنين والمسيرين ، حيث أن إعادة استثمار المبالغ المتأتية من نشاط المؤسسة؛ يساهم في زيادة ثروة الملاك، أما بالنسبة للمؤسسة المسعرة في البورصة فإن قيمة أسهمها تزداد وتسمح لحاملي هذه الأسهم بالإستفادة من فائض للقيمة، كما أن التمويل الذاتي يقلل وبشكل كبير من إمكانية فقدان رقابة المسيرين[4]، كما أن تدعيم الأموال الخاصة بواسطة التمويل الذاتي يعد ضمانا أساسيا للدائنين لاسترجاع أموالهم؛
- تعد الشروط المفروضة على المؤسسات للإستفادة من خدمات الأسواق المالية ، عائقا كبيرا أمام المؤسسات الصغيرة التي تود طرح أسهمها للإكتتاب، لذا فإن التمويل الذاتي هو أهم مصدر تمويلي يمكن أن تعتمد عليه هذه المؤسسات لتمويل نشاطها.

---

(1) Bouguaba.A, **Analyse et évaluation de projet**, 2ème édition, Édition Berti , Alger, Algérie, 2005,p: 155.
(2) Ibid , p: 155.
(3) Vizzavona.P, **Gestion financière**, 8ème édition , Édition Berti, Alger, Algérie, 1993, p:83.
(4) Dayan.A et autres, **Manuel de gestion**, Volume: 02 , Édition Ellipess , Paris, France, 1999, p:166.

ورغم المزايا التي يتمتع بها التمويل الذاتي، فإن استعماله في عملية التمويل يجب أن يكون محدودا لعدة أسباب منها: [1]

- إن الإعتماد على التمويل الذاتي لا يكفي عادة لسد احتياجات تطور نشاط المؤسسة، بل أنه قد يؤدي إلى النمو البطيء لها؛
- إهمال المؤسسات عادة لتكلفته التي تبدو ظاهريا معدومة ، إلا أنها ليست كذلك ؛ حيث تتمثل في تكلفة الفرصة الضائعة؛
- توجه انتقادات للتمويل الذاتي بكونه معرقل لحركة رؤوس الأموال ؛
- قد تضطر المؤسسة للجوء إلى مصادر التمويل الخارجية بزيادة رأس المال، عن طريق الأسهم أو الإقتراض، وإذا لم تقم بذلك فإنها سوف توزع نفقات على مدة أطول ، أو تختار استثمارات ذات حجم صغير، وفي الحالتين فإن الإستثمار يمكن أن يفقد جزءا كبيرا من فاعليته؛
- لا يساهم التمويل الذاتي في زيادة ثروة المساهم، إلا إذا كانت مردودية الإستثمارات الجديدة أكبر من المردودية التي يطلبها المستثمرون، الذين قد يجدون في السوق المالي استعمالا أفضل لحصصهم من الأرباح.

1-4- مكونات التمويل الذاتي: يتكون التمويل الذاتي للمؤسسة مما يلي :

1-4-1- الإهتلاكات: يعرف الإهتلاك على أنه : "عبارة عن التسجيل المحاسبي للنقص في قيمة أصل معين بسبب استخدامه، أو نتيجة لفترة حيازته في المؤسسة"[2]، أو هو عبارة عن المبالغ السنوية التي يتم تخصيصها لتجديد الإستثمارات التي تتدهور قيمتها نتيجة للإستعمال، أو التلف أو التقادم، وهذا ما يسمح بتوزيع تكلفة الأصول الثابتة على عمرها الإنتاجي أو طاقتها الإنتاجية، ويحسم مخصص الإهتلاك من نتيجة الإستغلال .أي أنه يتم جمع قيم أقساط الإهتلاك عن طريق تقييدها في الدفاتر المحاسبية، ولا يتم الإسترداد الفعلي لهذه الأموال إلا عند تحقيق الدخل النقدي القادر على تغطية أعباء الإهتلاك؛ ومنه استثمار الأموال المجمعة في مشروعات أخرى مربحة، وفي هذه الحالة يصبح الإهتلاك عبارة عن مصدر للتمويل الذاتي.

وهنا تجدر الإشارة إلى أهمية اختيار المؤسسة للطريقة المناسبة لاهتلاك استثماراتها، حيث تحدد هذه الطريقة وفقا لاعتبارات أهمها: الأثر الضريبي، التضخم النقدي والتقادم التكنولوجي.

---

[1] voir :

-Pilverdier.J, Latreyete, **Finance d'entreprise**, 2ème édition, Édition Économica, Paris, France, 1984, p: 315.

- Bouyakoub.F, **L'entreprise et le financement bancaire** , Édition Casbah , Alger, Algérie , 2000, P: 251.

[2] Dayan.A et autre, Op. cit, p: 165

ففي الأثر الضريبي يجب على المؤسسة أن تختار طريقة الإهتلاك التي تمكنها من الحصول على أكبر حجم ممكن من التدفقات النقدية الصافية، وذلك بزيادة أقساط الإهتلاك ، والتي ستسمح للمؤسسة بالإحتفاظ بأكبر كمية من الأرباح المحققة. أما في فترات التضخم؛ فتلجأ المؤسسة إلى اختيار طريقة القسط المتناقص، وهذا بغية استرداد قيمة الإستثمارات بأقصى سرعة ممكنة، وتجنب خطر التضخم النقدي.

كما أن لعملية إعادة تقييم الإستثمارات فائدة كبيرة، وذلك بتطبيق أقساط الإهتلاك على أساس القيمة الحقيقية لا الدفترية، كما أن الإستثمار في القطاعات التي تتسم بتكنولوجيا عالية وسريعة يؤدي إلى تقادم الأصول، وعلى المؤسسة اختيار الوسيلة الأنسب التي تساعدها على استبدال هذه الأصول.

1-4-2 -المؤونات: تقوم المؤسسة بتكوين المؤونات لمواجهة خسائر محتملة أو تحمل أعباء ممكنة في المستقبل، حيث نجد مثلا: مؤونة تدني قيمة المخزون، مؤونة خسائر محتملة في قضايا ومنازعات مع المتعاملين مع المؤسسة، أو مؤونة لدفع غرامات أو ضرائب إضافية...إلخ[1].

كما أن هذه المؤونات لا تعتبر مصدرا تمويليا، بل هي عبارة عن أعباء يتم اقتطاعها من أرباح الدورة، إلا في حالة ما إذا تم استرجاعها بسبب عدم وجود مبرر لتكوينها.

1-4-3- الأرباح المحتجزة: تعتبر الأرباح المحتجزة مصدرا تمويليا أساسيا يستخدم لتمويل الإحتياجات المالية الطويلة الأجل للمؤسسة.

أ- تعريف الأرباح المحتجزة: يمكن تعريفها على أنها: "ذلك الجزء من الأرباح الذي يتم الإحتفاظ به داخل المؤسسة لغرض إعادة استثماره"[2]، أوهي عبارة عن: "ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع، الذي تحققه المؤسسة من ممارسة نشاطها- في السنة الجارية و/أو السنوات السابقة- ولم يدفع في شكل توزيعات، والذي يظهر في الميزانية العمومية للمؤسسة ضمن عناصر حقوق الملكية "[3].

وتعتبر الأرباح المحتجزة من أهم مصادر التمويل الموجهة لتمويل عمليات النمو والتوسع، كذلك تستعمل لتجنب المشاكل المالية، كما أن المؤسسات تفضل تمويل احتياجاتها طويلة الأجل باستخدام أرباحها المحتجزة ، وذلك لتجنب زيادة حقوق التصويت والمشاركة في السيطرة(في حالة إصدار الأسهم)، أو لتجنب الأعباء الثابتة التي تترتب عن بيع الأوراق المالية (في حالة إصدار السندات).

---

(1) عدون ناصر دادي ، تقنيات مراقبة التسيير: تحليل مالي، الجزء:01، مطبعة مدني ICM، الجزائر، 1990، ص:24.

(2) الحناوي محمد صالح، نهال فريد مصطفى، جلال ابراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات،الدار الجامعية، مصر ، 2004، ص: 350.

(3) عبد العزيز سمير محمد ، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية ، مصر ، 1997 ، ص: 55.

ب- مكونات الأرباح المحتجزة: ويمكن عرض مختلف مكونات الأرباح المحتجزة فيما يلي:

- الإحتياطي القانوني: هو عبارة عن الحد الأدنى من الإحتياطي الذي لا بد للمؤسسة من تكوينه ، وقد حدد القانون نسبته من صافي الأرباح؛ حيث يعتبر هذا الإحتياطي جزءا من رأس المال؛ كونه ضمانا لدائني المؤسسة، ومن ثم فإنه لا يجوز للمؤسسة التصرف فيه أو توزيعه على المساهمين إلا طبقا لما ورد في القانون؛

- الإحتياطي النظامي: ويتم تحديد نسبته من قبل صاحب المؤسسة أو بقرار من الجمعية العامة للمساهمين ، حيث لا يجوز استخدام هذا الإحتياطي في غير الأغراض المخصص لها؛

- إحتياطات أخرى: يجوز للجمعية العامة عند تحديد نصيب السهم من الأرباح الصافية أن تقرر تكوين احتياطات أخرى، وذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار المؤسسة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين؛

- الأرباح المرحلة أو المستبقاة: إذا تبقى مبلغ بعد توزيع الأرباح، قد يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى سنة تالية، ويستخدم ذلك الفائض كاحتياطي لمواجهة أي انخفاضات في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة ؛ والتي قد تؤدي إلى عدم قدرة المؤسسة على إجراء توزيعات نقدية مناسبة على حملة الأسهم. ويلزم الحصول على موافقة الجمعية العمومية العادية للمؤسسة على قرار استبقاء أي أرباح، ضمن موافقتها على مشروع توزيع الأرباح السنوية الذي يقترحه مجلس إدارة المؤسسة.

يتضح مما سبق مدى أهمية سياسة توزيع الأرباح، نظرا لأنها السياسة التي تحدد مصير واتجاه الأرباح التي تحققها المؤسسة؛ لذلك فهناك عدة عوامل تؤثر على توزيع الأرباح يجب أن تأخذ في الحسبان عند اقتراح توزيعها وهي: [1]

- درجة توافر الفرص الإستثمارية: كلما زادت الفرص الإستثمارية كلما أدى ذلك إلى زيادة الأرباح المحتجزة لتمويل المشاريع الإستثمارية، وبالتالي زيادة ربح المساهمين في الأجل الطويل؛

- القواعد القانونية: فقد تنص القوانين على عدم جواز توزيع الأرباح في حالات العسر المالي للمؤسسة، أو تحديد الحد الأدنى أو الحد الأقصى للتوزيع؛

- السيولة: بهدف تدعيم سيولة المؤسسة، تلجأ إلى احتجاز الأرباح وتخفيض التوزيعات.

- متطلبات النمو: في حالة وجود مؤسسات صغيرة ذات التقنية الواعدة بالنمو ، فإنه من الأنسب لها احتجاز الأرباح لاستخدامها في تمويل هذه التوسعات؛

- عدم استقرار الأرباح: إن عدم استقرار الأرباح يؤدي إلى ضعف قدرة المؤسسة على التنبؤ بها، لذلك فالمؤسسات تلجأ إلى احتجاز أرباح سنوات سابقة لمواجهة مخاطر سنوات لاحقة؛

---

[1] محمد الشحات نضير رياض ، سعيد فرحات جمعة، جاد الرب عبد السميع، الإدارة المالية والبيئة المعاصرة، المكتبة العصرية، مصر، 2001، ص: 225-227.

- القدرة الإئتمانية للمؤسسة: وتعني قدرة المؤسسة على الحصول على الأموال من المصادر الخارجية المختلفة، وهذا يتوقف على مركزها المالي وسمعتها في السوق، وبذلك فإن المؤسسات الصغيرة ذات المخاطر العالية أقل إمكانية في الحصول على الأموال اللازمة من الأسواق المالية، لذا تكون مضطرة لاحتجاز أرباحها لتمويل التوسع في نشاطها أو تمويل نشاطها الجاري نفسه؛

- الرقابة على المؤسسة: تساعد عملية احتجاز الأرباح على تشديد رقابة المساهمين الحاليين ، على كيفية استثمار هاته الأموال في مشاريع تفوق عوائدها التوزيعات التي كانوا يحصلون عليها؛

- الإستفادة من المزايا الضريبية: إن المزايا الضريبية التي يمنحها المشرع الجزائري للمؤسسة التي تصرح بإعادة استثمار أرباحها، وهذا في شكل تخفيض لمعدل الضريبة على الأرباح الخام (أرباح في شكل احتياطي منظم للإستفادة منه في تمويل الإستثمارات في أجل لا يتجاوز الثلاث سنوات)، الأمر الذي يسمح لها بتحقيق وفر ضريبي يقدر بـ 50 % بدلا من دفع 30 % كضريبة على الأرباح، ستقتصر على دفع 15 % فقط؛

- الرغبة في تعديل هيكل التمويل: يتم احتجاز الأرباح لتحقيق نوع من التوازن في هيكل التمويل، ليكون أكثر توافقا من وجهة نظر المؤسسة؛ خاصة إذا كانت نسبة المديونية مرتفعة بدرجة كبيرة، حيث أن زيادة نسبة الأرباح المحتجزة تعني زيادة الأموال الخاصة إلى الأموال المقترضة.

جـ -الجدوى من احتجاز الأرباح: إن الجدوى من دراسة احتجاز المؤسسة لأرباحها أو جزء منها واستعمالها في التمويل يقودنا إلى تناول أهم المزايا والمآخذ المترتبة عن قرارات المؤسسة، والخاصة بسياسة التوزيع. وبشكل عام، فإن احتفاظ المؤسسة بأرباحها سينجز عدة نتائج إيجابية وأخرى سلبية.

جـ –1-مزايا الأرباح المحتجزة: يمكن عرض أهم المزايا التي تحققها الأرباح المحتجزة بالنسبة للمؤسسة في النقاط التالية:

- تعتبر الأرباح المحتجزة مصدرا أساسيا لتمويل المؤسسات الصغيرة، التي تجد صعوبة كبيرة في الدخول للسوق النقدي والسوق المالي بسبب صغر حجمها، وضعف مركزها المالي. إضافة إلى أن المؤسسات الكبيرة رغم تنوع مصادر تمويلها، لا تعمل على توزيع كل الأرباح وذلك تحوطا ضد المخاطر الإقتصادية والمالية التي قد تواجهها؛

- الأرباح المحتجزة: تزيد من قدرة المؤسسة الإئتمانية ، بالإضافة إلى أن الإستثمار الجديد لهذه الأرباح المحتجزة سيؤدي إلى زيادة ربحية أموالها الخاصة، و يزيد بذلك من عوائد أسهمها العادية؛

- تعتبر تكلفة الأرباح المحتجزة أقل من بعض مصادر التمويل الأخرى، كالأسهم العادية والممتازة.

- إن عملية تجديد معدات وتجهيزات المؤسسة، يتطلب توفير مبالغ مالية تفوق مخصصات الإهتلاك، مما يدفع بالمؤسسة إلى الإحتفاظ ببعض الأرباح.

جـ – 2 - عيوب الأرباح المحتجزة: من أهم ما يعاب على عملية احتجاز الأرباح ما يلي :

- من مصلحة المؤسسة الإعتماد على أموال الغير والمتاجرة بها، إذا فاق معدل العائد على الإستثمار تكلفة الأموال؛

- إن اختيار المؤسسة لاحتجاز أرباحها بدلا من توزيعها، قد يدفع بالمساهمين إلى بيع أسهمهم،مما قد يعرض قيمة أسهم المؤسسة إلى الإنخفاض؛

- قد يكون لعملية احتجاز الأرباح تأثيرا سلبيا على عمال المؤسسة، لأنه كان بإمكانهم الإستفادة من مكافئات وزيادة في الأجور؛

- قد تهمل المؤسسة في كثير من الأحيان إدماج تكلفة هذا النوع من التمويل في حساب تكلفة الإستثمار، مما يؤدي إلى توظيف تلك الأموال في استثمارات قليلة الربحية.

2- التنازل عن الإستثمارات: تعتبر عملية التنازل عن الإستثمارات المهتلكة ، أو الإستثمارات التي لم تعد المؤسسة بحاجة إليها من العمليات خارج الإستغلال، ومن ثمة فالإيراد المحصل عليه لا يدخل ضمن التمويل الذاتي، وإنما يضم إلى جانب التمويل الذاتي ليشكل الموارد الداخلية للمؤسسة.

إلا أن العديدة من المؤلفات الخاصة بتمويل المؤسسات تهمل عملية التنازل عن الإستثمارات كمصدر للتمويل الداخلي؛ وذلك نظرا لطابعه الإستثنائي، إضافة إلى ضعف قيمته مقارنة مع حجم التمويل الذاتي؛ لذا نجد أنه في أغلب المؤلفات يضم التمويل الذاتي المصادر الداخلية للتمويل، وقد يتم التنازل عن نوعين من الإستثمارات: [1]

- التنازل عن الإستثمارات الصناعية والتجارية.
- التنازل عن أصول مالية (قيم منقولة) .

3- المدخرات الشخصية:

تحتاج المؤسسات حديثة النشأة إلى أموال طويلة الأجل في مراحلها الأولى من نشأتها، بهدف تمويل أصولها الثابتة، وفي ظل عدم توفر صاحب المؤسسة على الأموال اللازمة لذلك يلجأ إلى استعمال مدخراته الشخصية[2].

---

[1] Bouguaba.A, Op. cit, p: 155.

[2] عبد الرحمان توفيق ، حسن يوسف ، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، الطبعة:01 ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، الأردن، 2002، ص: 92.

المطلـب الثاني: مصادر الأموال الخاصة الخارجية

يقصد بالتمويل عن طريق الأموال الخاصة ذات الأصل الخارجي، كل موارد المؤسسة من طرف المساهمين مقابل حصولهم على حق ملكية يسمى " سهم " [1].

1- تعريف السهم : هو نوع من أنواع الأوراق المالية المتداولة في بورصة القيم المنقولة، تثبت امتلاك حائزها على جزء من رأسمال المؤسسة التي أصدرتها، مع الإستفادة من كل الحقوق وتحمل كل الأعباء الناتجة عن امتلاكها، ويتم إصدار هذه الأوراق عند تأسيس المؤسسة أو عند زيادة رأسمالها.

1-2- أنواع الأسهم : يمكن تصنيف الأسهم حسب عدة معايير منها : [2]

- حسب الشكل الذي تصدر فيه الأسهم: حيث نميز بين:
  - أسهم لحاملها : هي أسهم لا تحمل أسم المساهم.
  - أسهم إسمية : هي أسهم تحمل اسم مالكها.
- حسب طبيعة المساهمة المقدمة من طرف الشريك: أسهم نقدية، أسهم عينية.
- حسب الحقوق التي تمنحها الأسهم لأصحابها: أسهم عادية، أسهم ممتازة.
- حسب الحق في فوائد النظام الأساسي: أسهم رأس مال، أسهم تمتع.

ويمكن أن نعتمد في بحثنا هذا على التقسيم الموالي: أسهم عادية، أسهم ممتازة.

1-2-1- الأسهم العادية : يمكن تعريف الأسهم العادية على أنها: " مستند ملكية له قيمة إسمية، دفترية، وسوقية، وتتمثل القيمة الإسمية في القيمة المدونة على قسيمة السهم، وعادة ما يكون منصوصا عليها في عقد التأسيس، أما القيمة الدفترية فتتمثل في قيمة حقوق الملكية التي لا تتضمن الأسهم الممتازة، بل تتضمن فقط الإحتياطات والأرباح المحتجزة وعلاوة الإصدار، فضلا عن القيمة الإسمية للسهم مقسومة على عدد الأسهم العادية المصدرة. وأخيرا تتمثل القيمة السوقية في القيمة التي تباع بها الأسهم في سوق رأس مال " [3].

أ- أنواع الأسهم العادية : يمكن تصنيف الأسهم العادية كما يلي:

ا-1- أسهم نقدية: وهي أسهم يتم إصدارها مقابل مبالغ مالية، وتسمى أيضا بأسهم رأس المال[4]، ويتم الإكتتاب فيها عند تأسيس المؤسسة، أو زيادة رأسمالها أو عند توزيع أسهم مجانية.

ا-2- أسهم عينية : وهي الأسهم التي إصدارها مقابل المساهمة العينية.

---

[1] Teulié.J, Topsacalian.P, **Finance** , 2ème édition, Édition Vuibert, Paris, France ,1997,p :229.

[2] فوضيل نادية ،مرجع سبق ذكره ، ص:198 .

[3] هندي منير ابراهيم ، أدوات الإستثمار في أسواق رأس المال:الأوراق المالية وصناديق الإستثمار،المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية، مصر،1999 ، ص: 08

[4] Peyrard.P , **La boursse**, 4ème édition, Édition Vuibert, Paris, France, 1996, P: 23.

ا-3- أسهم تمتع : حسب المادة : 715 مكرر 45، " تعتبر أسهم تمتع؛ الأسهم التي تم تعويض مبلغها الإسمي إلى المساهم عن طريق الإستهلاك المخصوم إما من الأرباح أو الإحتياطات، هذا الإستهلاك دفعا مسبقا للمساهم عن حصتة في تصفية الشركة في المستقبل"[1]، وتمنح أسهم التمتع لكي لا تنقطع صلة المساهم الذي استهلكت أسهمه بالمؤسسة.

ا-4- أسهم الفئة الأولى : تتمتع هذه الفئة بحق تصويت يفوق عدد الأسهم التي بحوزتها.

ا-5- أسهم الفئة الثانية : تتمتع الفئة الثانية بامتياز أولوية الإكتتاب في أسهم أو سندات استحقاق جديدة، هذا وتجدر الإشارة إلى أنه نتيجة للتطورات الحاصلة في المنتجات المالية، ظهرت اتجاهات جديدة في شأن الأسهم العادية التقليدية: كالأسهم العادية للأقسام الإنتاجية، الأسهم العادية ذات التوزيعات المخصومة، والأسهم العادية مضمونة القيمة. حيث أن:[2]

ا-6- الأسهم العادية للأقسام الإنتاجية: هي الأسهم التي ترتبط فيها التوزيعات الخاصة بما يحققه قسم إنتاجي معين من نتائج داخل المؤسسة.

ا-7- الأسهم العادية ذات التوزيعات المخصومة: وهي أداة لتشجيع العمال على المساهمة في رأس مال المؤسسة التي ينتمون إليها، وذلك بخصم التوزيعات على الأسهم التي يكتتب فيها العمال من الإيرادات قبل حساب الضريبة.

ا-8-الأسهم العادية المضمونة: تعطي هذه الأسهم الحق لحاملها في مطالبة المؤسسة بالتعويض إذا انخفضت القيمة السوقية للسهم إلى حد معين، خلال فترة معينة عقب الإصدار.

ب- خصائص الأسهم العادية: على المؤسسة أن تهتم بوجهة نظر المستثمر المتعلقة بالأسهم العادية، وذلك بغية حصر نقاط القوة التي تتمتع بها هذه الأخيرة، لجلب المزيد من المكتتبين وإنجاح عملية إصدار الأسهم الجديدة من جهة، والتعرف على نقاط الضعف فيها والتي تنفّر المستثمرين منها ومحاولة تداركها من جهة أخرى.

ويمكن إبراز أهم مزايا الإستثمار في الأسهم العادية عن طريق التعرف على أهم الحقوق والإمتيازات التي يستفيد منها حملتها، حيث يستخلص من القانون التجاري الجزائري في مادته: 715 مكرر40، أن حامل السهم العادي يتمتع بمجموعة من الحقوق أهمها:[3]

- الحق في تحويل ملكية السهم بالبيع أو بطرق أخرى ، باعتبار أن السهم ما هو إلا سند قابل للتداول؛

---

[1] صافي وليد أحمد ، سوق الأوراق المالية ودورها في التنمية الإقتصادية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997، ص: 74.

[2] هندي منير ابراهيم ، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999، ص : 11،12.

[3] Gitman.L, Jœhnk.M, **Investissement et marchés financiers**, 9 ème édition , Édition Pearson éducation, France, 2005, P:11.

- الحق في الحضور والمشاركة في التصويت في الجمعية العامة للشركاء ؛

- الحق في الحصول على الأرباح عندما تقرر الجمعية العامة توزيع كل الأرباح المحققة أو جزء منها، بالإضافة إلى حقوق أخرى تتبع ملكية السهم من بينها:

- الحق في الأرباح المحتجزة.
- حق الأولوية في الإكتتاب، عند طرح المؤسسة لأسهم جديدة.
- حق المساهم في الحصول على نصيبه من موجودات المؤسسة عند تصفيتها.
- حق الترشح لعضوية مجلس الإدارة إذا كان يملك الحد الأدنى المطلوب من الأسهم.
- تمتع المساهم بالمسؤولية المحدودة*، بقدر الحصة المقدمة في رأس المال.

أما ما يعاب على الأسهم العادية من وجهة نظر المستثمر ما يلي:

- إن حاملي الأسهم العادية ليس لهم الحق في المطالبة بالتوزيعات، إذا لم تحقق المؤسسة أرباحا أو إذا حققت أرباحا ولم تقرر توزيعها؛

- إن عائد الأسهم** العادية يتعرض لتقلبات حادة، مما يشكل مخاطر كبيرة يتعرض لها حملة هذه الأسهم؛

- حملة الأسهم العادية يتحملون مخاطر إفلاس المؤسسة، باعتبارهم آخر من يتحصل على نصيبه من أموال التصفية بعد حملة السندات والأسهم الممتازة.

جـ - مزايا وعيوب التمويل بالأسهم العادية : هناك العديد من المزايا التي تتمتع بها الأسهم العادية، والتي تحفز المؤسسات للّجوء إليها واستعمالها بشكل واسع، ومن بينها يمكن أن نذكر:

- المؤسسة غير ملزمة قانونيا بإجراء توزيعات لحملته ا، حتى في السنوات التي تحقق فيها أرباحا؛

- الأسهم العادية تمثل ضمانا يوفر الحماية لدائني المؤسسة من المخاطر والخسائر المحتملة لهذه الأخيرة، ومنه فإن بيع المزيد من الأسهم العادية يعمل على تحسين سمعة ملاءة المؤسسة، ويرفع من طاقتها الإقتراضية المستقبلية؛

---

* المسؤولية المحدودة، مصطلح قانوني، يقصد به أن لا يسأل المساهم باعتباره أحد ملاك المؤسسة إلا في حدود ما قدم رأس المال الاجتماعي، ولا تتعداه إلى أمواله الخاصة.

**عائد المساهم يكون من مصدرين هما:

- التوزيعات: وهي النسبة التي يقرر مجلس إدارة المؤسسة توزيعها على المساهمين من الأرباح.
- الأرباح الرأسمالية : يتمثل في الفرق الموجب بين سعر شراء السهم وسعره السوقي سواء أقدم المساهم على بيعه وقرر الإحتفاظ به.

- الأسهم العادية تعتبر من القيم المنقولة التي يمكن تسويقها بسهولة، مقارنة بالسندات والأسهم الممتازة، وذلك راجع إلى:

- السهم أداة إستثمارية توفر لحاملها فوائد متوقعة مرتفعة، أكبر مما هي عليه عند الإستثمار في السند أو السهم الممتاز.
- الأسهم العادية توفر حماية جيدة للمستثمرين ضد التضخم، لأنها تمثل ملكية المؤسسة، ففي فترات التضخم ترتفع قيمة السهم العادي تماشيا مع ارتفاع قيمة أصول المؤسسة الحقيقية.

وإلى جانب هذه المزايا، يتسم التمويل بالأسهم العادية ببعض العيوب من أهمها:

- أن العائد الذي يطلبه حملة هذا النوع من الأسهم عادة ما يكون مرتفعا، نظرا للمخاطر التي تواجه أموالهم المستثمرة؛

- إن الأرباح التي تولدها الأسهم العادية على عكس فوائد القروض، لا تدخل ضمن التكاليف التي تخصم قبل حساب الضريبة، مما يفوت فرصة الإستفادة من الوفورات الضريبية على المؤسسة؛

- إصدار أسهم جديدة قد يترتب عنه دخول مساهمين جدد، مما يعني تشتت أكبر للأصوات في الجمعية العامة؛ الأمر الذي قد يضعف من مركز الملاك القدامى؛

- تعتبر تكاليف إصدار وتوظيف الأسهم العادية أكثر ارتفاعا مقارنة بمثيلتها في الأسهم الممتازة والسندات، وسبب ذلك هو ارتفاع مصاريف دراسة الإستثمار في هذه الأسهم من جهة، وارتفاع مخاطر الإستثمار فيها، مما يستدعي توزيعها على عدد كبير من المستثمرين، وما ينجر عن ذلك من تحمل المؤسسة لتكاليف إضافية من جهة أخرى.

1-2-2-الأسهم الممتازة : تعتبر الأسهم الممتازة مصدرا تمويليا طويل الأجل، تستفيد منه المؤسسة مادامت مستمرة في نشاطها، وبذلك فهي تشبه إلى حد بعيد الأسهم العادية، ويمكن تعريفها على أنها: " مستند ملكية له قيمة اسمية ودفترية، وقيمة سوقية، إضافة إلى قيمة تصفوية، حيث تتمثل القيمة الدفترية للسهم الممتاز في القيمة الإسمية وعلاوة الإصدار للسهم، كما تظهر في دفاتر المؤسسة مقسومة على عدد الأسهم الممتازة؛ وهي تختلف عن طريقة حساب القيمة الدفترية للسهم العادي؛ بحيث لا تدخل الإحتياطات والأرباح المحتجزة في حساب القيمة الدفترية للأسهم الممتازة، وذلك كون أنه ليس لحملتها نصيب في هذه المبالغ التي قد تظهر في ميزانية المؤسسة " [1]. وقد سميت هذه الأسهم بالممتازة لأن لها حق الأولوية في الحصول على حقوقها مثل:[2]

[1]هندي منير ابراهيم ، أساسيات الإستثمار في الأوراق المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999، ص: 23.

[2] Depallens.G, **Gestion financière de l'entreprise**, 8 ème édition, Édition Sirey , Paris, France,1983, p :146 .

- الأولوية في الحصول على الأرباح في حالة عدم كفايتها؛

- الأولوية لحملتها في استرجاع قيمة السهم الإسمية في حالة تصفية المؤسسة، وبعد وفاء هذه الأخيرة بجميع ديونها، وهذا في حالة عدم كفاية أموال التصفية لتسديد جميع الأسهم؛

- الأولوية في الحصول على فائض التصفية، لذا تصنف في بعض المؤلفات[1] ضمن الأوراق المالية الهجينة، باعتبارها تجمع بين الصفات الموجودة في الأسهم العادية والسندات، حيث أن:

- السهم الممتاز كالسهم العادي يمثل صك ملكية ليس له تاريخ استحقاق، ومسؤولية محدودة بقدر الحصة المقدمة في رأس المال.
- استفادة المساهمين الممتازين من الأرباح يتوقف على قرار إدارة المؤسسة، كما هم الحال بالنسبة لحملة الأسهم العادية.

أما أوجه الإختلاف بين الأسهم العادية والأسهم الممتازة، فتكمن في النقاط التالية :[2]

- يحق لحملة الأسهم الممتازة الحصول على توزيع سنوي يتحدد وفق نسبة مئوية من القيمة الإسمية للسهم ينص عليها عقد الإصدار، بعكس الأسهم العادية التي يرتبط عائدها بالأرباح المحققة في المؤسسة؛

- غالبا ما لا يمنح لحملة الأسهم الممتازة حق التصويت في الجمعية العامة، لذلك فإنهم لا يشاركون في إدارة المؤسسة في الظروف العادية؛

- لا نصيب للسهم الممتاز في الأرباح المحتجزة للمؤسسة، على عكس الأسهم العادية.

أما فيما يخص أوجه التشابه بين الأسهم الممتازة والسندات يمكن أن نذكر ما يلي :[3]

- إن توزيعات الأسهم الممتازة تتحدد في شكل نسبة مئوية معينة من القيمة الإسمية لها، وهو نفس الشأن بالنسبة للسندات؛
- يتمتع المساهمون الممتازون مثل أصحاب السندات بحق الأولوية على حملة الأسهم العادية، في الحصول على نصيبهم من الأرباح أو نصيبهم من أموال التصفية.
- يمكن للمؤسسة المصدرة للأسهم الممتازة إعادة استدعائها، كما تفعل ذلك مع السندات.

إلا أنه هناك عدة نقاط تختلف فيها الأسهم عن السندات من بينها:

- يمثل السهم الممتاز مستند ملكية، في حين أن السند فيعتبر أداة اقتراض من وجهة نظر المؤسسة؛

---

[1] Navette.P, **Finance d'entreprise et théories des options**, Édition Économica , collection gestion, Paris, France, 1998. p:34.

[2] الحناوي محمد صالح ، أدوات التحليل والتخطيط في الإدارة المالية ، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية ، مصر،2003، ص: 453.

[3] رمضان زياد ، مبادئ الإستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ،1998، ص: 60.

- يمكن للمؤسسة عدم إجراء التوزيعات على المساهمين الممتازين دون أن تتعرض إلى خطر الإفلاس، على عكس السندات التي تمثل التزام المؤسسة اتجاه أصحابها؛ حيث أن أي توقف عن الدفع يمثل وقوع المؤسسة في حالة عسر مالي قد يؤدي إلى إفلاسها.
- لا يجوز لحملة الأسهم الممتازة الحصول على نصيبهم من الأرباح أو من الأموال الناتجة عن تصفية أموال المؤسسة، قبل أن يحصل حملة السندات على نصيبهم من ذلك.

أ- أنواع الأسهم الممتازة : قد تأخذ الأسهم الممتازة أشكالا عديدة من أهمها :

ا-1- الأسهم الممتازة التراكمية: لحملة هذا النوع من الأسهم الحق في التوزيعات المستحقة لهم حتى عن السنوات السابقة التي لم يجري فيها توزيع للأرباح، حيث يحصلون على الأرباح المجمعة والخاصة بالسنوات السابقة، إضافة إلى توزيعات السنة المعنية.

ا-2- الأسهم الممتازة المشاركة في الأرباح :إن هذا النوع من الأسهم يعطي لحامله الحق في المشاركة فيما بقي من الأرباح بعد أخذ نصيبه منها أولا؛ أي تشارك الأسهم العادية فيما بقي من أرباح وفقا لما حدده النظام الأساسي للمؤسسة.

ا-3- الأسهم الممتازة القابلة للإستدعاء : إن قابلية السهم للإستدعاء تعطي المؤسسة المصدرة الحق في مطالبة المساهمين الممتازين برد الأسهم التي يحملونها إليها بسعر مجدد، وعلى مدار فترة زمنية معينة محددة في تاريخ الإصدار.

ا-4- الأسهم الممتازة القابلة للتحويل : لحملة هذا النوع من الأسهم الحق في تحويلها إلى أسهم عادية؛ وبذلك فهي تتيح لحاملها الفرصة لتحقيق مكاسب رأسمالية إذا ما ارتفع السعر السوقي للسهم العادي، وعادة ما تكون هذه الأسهم قابلة للإستدعاء، وفي هذه الحالة قد يجبر حامل السهم الممتاز على تحويل أسهمه إلى أسهم عادية.

ا-5- الأسهم الممتازة ذات التوزيعات المتغيرة: إن الأصل في توزيعات الأسهم الممتازة أنها تحدد كنسبة مئوية ثابتة من القيمة الإسمية للسهم، إلا أنه ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية نوع جديد منها؛ ترتبط فيه التوزيعات بمعدل العائد على نوع من السندات الحكومية، وهي سندات الخزينة. على أن يجرى تعديل نصيب السهم كل ثلاثة أشهر، وذلك بناء على التغير الذي يطرأ على معدل العائد على سندات الخزينة[1].

ب- مزايا وعيوب التمويل عن طريق الأسهم الممتازة : إن الخصائص التي يتمتع بها كل نوع من أنواع الأسهم الممتازة، تجعله أكثر أو أقل جاذبية سواء بالنسبة للمستثمر أو بالنسبة للمؤسسة المصدرة، من أهم المزايا التي تدفع المؤسسة إلى إصدارها ما يلي:

---

[1] هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ،الطبعة :02 ، منشاة المعارف ، الإسكندرية، مصر، 1998، ص: 55.

- قد تتضمن عملية إصدار الأسهم الممتازة قرارا يقضي بإعطاء الحق للمؤسسة المصدرة لها باستدعائها، أي إعادة شرائها مقابل حصول حامليها على مبلغ يفوق قيمتها الإسمية، وقد تلجأ المؤسسة إلى هذا الإستدعاء لتستفيد من انخفاض في معدلات الفائدة السائدة في السوق، وبالتالي تتخلص من الأسهم الممتازة وتستبدلها بأوراق مالية أخرى؛ كسندات أسعار فائدة منخفضة، أو أسهم عادية أو أسهم ممتازة لكن بمعدل ربح منخفض؛

- باعتبار الأسهم الممتازة غير ملزمة قانونيا بإجراء توزيعات في كل سنة تتحقق فيها أرباح، ورغم ذلك تعمل المؤسسة عادة ما في وسعها لدفع هذه الأرباح؛

- يسمح التمويل عن طريق الأسهم الممتازة بالمتاجرة بالملكية، إذا أمكن استثمار حصيلة بيع الأسهم الممتازة؛ بحيث تحقق أرباحا تفوق الأرباح المحدودة التي ستوزع على حامليها[1]؛

- إن إصدار المزيد من الأسهم الممتازة يساهم في تخفيض نسبة الأموال المقترضة إلى الأموال الخاصة، مما يزيد من الطاقة الافتراضية المستقبلية للمؤسسة.

إلا أن عملية استعمال الأسهم الممتازة في التمويل تتضمن عدة عيوب من بينها:

- ارتفاع تكاليفها نسبيا مقارنة بالتمويل عن طريق الإقتراض، وذلك راجع إلى: [2]

- عدم خصم توزيعات الأسهم الممتازة من الإيرادات قبل حساب الضريبة، وذلك على عكس فوائد القروض.
- تعرض حملة الأسهم الممتازة لمخاطر أكبر من تلك التي يتعرض لها المقرضون، إذ ليس هناك ما يضمن حصول حملتها على عائد دوري، كما أنه في حالة الإفلاس وتوزيع أموال التصفية يأتي حملة هذه الأسهم بعد الدائنين.

- إلزامية التوزيعات في حالة الأسهم الممتازة التراكمية، التي تحفظ لحملتها الحق في الحصول على مستحقاتهم من أرباح سنوات سابقة .

مما سبق يظهر أن هناك تنوعا في الأسهم العادية والممتازة، حيث أنه على المؤسسة أن تختار النوع المناسب لاحتياجاتها، والذي يستجيب لها بأكثر مرونة وأقل تكلفة من غيره.

2- الإقتراض من الأقارب والأصدقاء:

عادة ما يلجأ أصحاب المؤسسات الصغيرة إلى الإقتراض من الأقارب والأصدقاء، خاصة في مرحلة الإنشاء والتأسيس، غير أن هذا النوع من التمويل تنجر عنه مشاكل عديدة، فهو يخلق علاقات مالية شخصية تتعارض مع استقلالية صاحب المؤسسة ومع العمل نفسه، لأنهم قد يتدخلون في اتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل أو بإبداء النصائح والتوجيهات بدعوى حماية مصالحهم.

---

[1] رمضان زياد ، مرجع سبق ذكره، ص: 121.

[2] هندي منير إبراهيم ، أدوات الإستثمار في أسواق رأس المال، مرجع سبق ذكره، ص: 30.

المبحـث الثانـي: التمويـل بالإستـدانـة

بالإضافة إلى مصادر التمويل الداخلية الناتجة عن القدرة التمويلية الناجمة عن نشاط المؤسسة، توجد إمكانيات وخيارات خارجية تمكنها من سد فجوة التمويل، ويتم ذلك بشروط وإجراءات تختلف باختلاف المصدر الذي تلجأ إليه، أضف إلى ذلك أن التمويل بواسطة الأموال الخاصة لا يعد الإستراتيجية المالية المثلى، فكل شيء يتوقف على ضمان مردودية اقتصادية جيدة ومستمرة، وهذا لا يعني الإفراط في الإستدانة نظرا للتكلفة التي تتحملها المؤسسة والمخاطر التي قد تتعرض لها.

المطلـب الأول: الديـون قصيـرة الأجـــل

يمكن التمييز بين نوعين من الديون القصيرة الأجل :

1-_الإئتمان التجاري:

قد تتمكن المؤسسة أحيانا من استخدام أموال الغير دون مقابل؛ أي دون دفع أية فائدة عن طريق الإئتمان قصير الأجل، ففي علاقات المؤسسات ببعضها البعض يمنح المورد للزبون مهلة للتسديد تتراوح بين 30 و60 يوما، حسب القطاعات والمنتجات ابتداء من تاريخ تسليم السلع. فالإئتمان التجاري؛ هو مهلة التسديد الممنوحة للزبون، فإذا لم يكن هناك خصم نقدي للجهة المدينة لتعجيل الدفع فإن السياسة المالية الرشيدة تستلزم تأخير سداد قيمة الفاتورة حتى نهاية المدة الممنوحة، مع استخدام هذه الأموال طيلة هذه المدة؛ أي أن المؤسسة تحصل على قرض دون فائدة للمدة الممنوحة، وعليه يمكن تعريف الإئتمان التجاري على أنه : " الديون التجارية التي يمنحها الموردون لعملائهم من المؤسسات الإقتصادية، بسبب بيع البضائع والخدمات"[1]، كما يمكن تعريفه على أنه: " وسيلة تمويل قصيرة الأجل، تحصل عليها المؤسسة من الموردين، ويتمثل في قيمة المشتريات الآجلة للسلع التي تتّجر فيها أو تستخدمها في العملية الصناعية "[2].

وتلجأ المؤسسات الإقتصادية؛ المؤسسات الصغيرة خاصة إلى الإئتمان التجاري في حالة عدم كفاية رأس المال العامل لمواجهة التزاماتها الجارية، أو عدم القدرة على الحصول على قروض بنكية تتلاءم وطبيعة الإستخدام الواجب تمويله من حيث التكلفة والمخاطر، ويتميز هذا النوع من التمويل بما يلي:

- المرونة: لأنه يزيد وينقص تبعا للتقلبات في حجم النشاط، لذا يطلق عليه اسم الإئتمان التلقائي[3]؛

---

(1) شاكر نبيل ، الإدارة الفعالة للأموال والمشروعات ، الطبعة:02 ، مكتبة عين شمس ، مصر، 1996، ص: 110.

(2) زغيب مليكة ، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، دراسة محددات الهيكل المالي لمجمع جيبلي، رسالة دكتوراه، جامعة سطيف، الجزائر، السنة الجامعية 2005-2006، ص: 37.

(3) حنفي عبد الغفار ، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 423.

- تمويل بسيط يتم دون إجراءات معقدة أو تعهدات وضمانات رسمية، وهو ما أدى إلى اتساع حجم استعمال هذا النوع من التمويل بالمقارنة مع القروض البنكية؛

- انخفاض تكلفة الحصول عليه أو انعدامها كلية في حالة الإستفادة من الخصم النقدي.

1-1- شروط القرض التجاري : تتمثل فيما يلي:[1]

- مدة القرض: تمثل عدد الأيام التي تمر قبل استحقاق قيمة الفاتورة بالكامل؛

- الخصم النقدي: يتم منح الخصم النقدي كجزء من شروط الإئتمان الذي تحصل عليه المؤسسة، وغالبا ما يتراوح مقداره بين (1 %و5 %) من قيمة البضاعة المباعة، وتستفيد منه المؤسسة المشترية إذا قامت بالدفع خلال فترة معينة يشار إليها في شروط القرض؛

- مدة الخصم النقدي: يمكن تعريفها على أنها أقصى عدد الأيام من بداية القرض، والتي يمكن من خلالها الحصول على الخصم التجاري.

1-2-العوامل المؤثرة في الإئتمان التجاري:تحدد شروط الإئتمان فترة التزام المشتري بالدفع، والخصم الممنوح للدفع قبل الإستحقاق، ويتوقف طول فترة الإئتمان على العوامل الرئيسية التالية :[2]

1-2-1 - معدل دوران بيع السلع: تختلف الطبيعة الإقتصادية للسلع من حيث سرعة معدل دوران بيعها، وتباع بعض السلع خلال فترة قصيرة نسبيا كالمواد الغذائية، لذلك فإن فترة الإئتمان الممنوحة من قبل الموردين لها تكون قصيرة نسبيا، أما السلع المعمرة؛ فإن معدل دوران بيعها بالتجزئة يكون بطيئا، لذلك فإن فترة الإئتمان الممنوحة من قبل الموردين في هذه الحالة تكون طويلة نسبيا.

1-2-2- الوضع المالي للبائع : تتوقف مدة الإئتمان الممنوحة على ظروف البائع، فإذا كان ذو وضع مالي ضعيف يطلب من المشترين الدفع نقدا كالمزارعين، أو يمنحهم شروط ائتمان قصيرة الأجل.

1-2-3- الوضع المالي للمشتري: بشكل عام، نجد أن الشركات العاجزة ماليا والتي تبيع بالتجزئة عن طريق منح الإئتمان لعملائها، تستطيع بدورها الحصول على فترة ائتمانية طويلة نسبيا من مورديها، كذلك فإن الشركات التي تبيع بالتجزئة أنواعا متعددة من السلع الكمالية المحاطة بخطر التقادم، تحصل من مورديها على فترة ائتمانية طويلة، ولكن في نفس الوقت تحصل من مورديها على خصومات نقدية عالية لتشجيعها على السداد مبكرا.

1-2-4- الخصومات النقدية: هو تخفيض في سعر البيع أو قيمة المبيعات إذا تم الدفع خلال فترة معينة، كما أن تكاليف عدم الإستفادة من الخصومات النقدية تزيد عادة عن تكاليف القرض الذي

---

[1] حنفي عبد الغفار ، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الجامعة الجديدة، مصر، 2002، ص: 168.

[2] سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مرجع سبق ذكره، ص: 147، 148.

يستطيع المشتري الحصول عليه لدفع قيمة البضاعة نقدا، لذلك على الشركة أن تكون حذرة في استخدام الإئتمان التجاري كمصدر للتمويل، لأنه يمكن أن يكون باهض التكاليف.

1-2-5- المركز التنافسي : بصفة عامة؛ فإن منح الإئتمان من البائع للمشتري أو مدة الإئتمان تتوقف على مدى المركز التنافسي لهذا البائع، وبعبارة أخرى؛ كلما زادت درجة المنافسة وارتفعت حدتها بين البائعين كلما شاع منح الإئتمان وطالت مدته والعكس صحيح، من جهة أخرى؛ كلما أصبح السوق في حالة أقرب إلى احتكار المشتري، كلما أدى ذلك إلى حصوله على ائتمان من البائعين ولفترة ائتمان أطول.

1-3- أشكال الإئتمان التجاري: يمكن أن يأخذ الإئتمان التجاري واحدا من الأشكال التالية : [1]

1-3-1- الحساب المفتوح (الحساب الجاري) : وهو الشكل الأكثر شيوعا؛ حيث يقوم فيه البائع بإرسال البضاعة مرفقة بالفاتورة وشروط الدفع، وفي هذه الحالة لا يقوم المشتري بتوقيع أي مستند رسمي لإثبات مديونيته للمورد، وتظهير قيمتها في جانب الخصوم من ميزانية البائع، وفي جانب الأصول تحت اسم " مدينون" أو " حسابات القبض " بالميزانية العمومية للمؤسسة التي تحصل على القرض.

1-3-2- أذونات الدفع (أوراق الدفع) : قيام المشتري في هذه الحالة بتوقيع ورقة تجارية (كمبيالة أو سند إذني)، يتعهد فيها بسداد قيمة معينة لشخص معين (الدائن) وفي تاريخ معين، وهذه الورقة يمكن تداولها بالتظهير أو بخصمها لدى البنوك التجارية، كما تظهر في جانب الخصوم من ميزانية المدين تحت اسم " أوراق الدفع " ، وفي جانب الأصول من ميزانية الدائن تحت اسم " أوراق القبض ".

1-4- تكلفة الإئتمان التجاري: إذا كانت شروط الإقتراض لا تحتوي على خصم نقدي فإنه لا يكون هنالك تكلفة، وبالتالي يعتبر الإئتمان التجاري في حكم التمويل المجاني، أما إذا كانت شروطه تحوي خصما نقديا، فهنا نفرق بين حالتين:

- الحالة **1** : تمثل التكلفة الفعلية للإئتمان التجاري في المعدل السنوي للخصم كما يلي:[2]

$$\mathbf{Kef} = \frac{S}{1-S} x \frac{360}{Dc - De} \qquad \text{..............(1-2)}$$

حيث أن : S : معدل الخصم.

Dc : فترة الإئتمان.

De : فترة الخصم.

في هذه الحالة تقوم المؤسسة بالإستفادة من الخصم النقدي، وذلك عن طريق دفع قيمة الفاتورة خلال مدة الخصم الواردة في شروط الإقتراض، وهنا أيضا يكون الإئتمان التجاري بدون تكلفة، فإذا كانت مثلا

---

[1] محمد الشحات نظير رياض ، مرجع سبق ذكره، ص:121.

[2] زغيب مليكة ، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

شروط الإئتمان 10/2 صافي 35 يوم، أي أنه إذا قامت المؤسسة بتسديد قيمة الفاتورة قبل انقضاء 10 أيام من تاريخ الشراء، فإنها تحصل على خصم قدره 2 % من قيمة الفاتورة.

• الحالة **2** : عدم قيام المؤسسة بسداد قيمة الفاتورة في آخر يوم من الأيام العشرة ، وفي هذه الحالة فإن الإقتراض تنطوي عليه تكلفة؛ حيث أن المؤسسة البائعة تتحمل تكلفة تتمثل في تكلفة الفرصة البديلة على الأموال المستحقة لها، لذا فهي تنقل عبء هذه التكلفة إلى المشتري. ومنه في مثالنا السابق تصبح المؤسسة ملزمة بالسداد في أجل أقصاه 35 يوم، مع فقدان حقها في الخصم النقدي وتحمل تكلفة قدرها (34,56 %).

وفي حالة عدم قيام المؤسسة بسداد مورديها في الآجال المحددة، فقد يؤدي ذلك إلى تقليص حجم نشاطها نتيجة إحجام المؤسسات عن التعامل معها أو التقليل من ذلك، وهو ما قد يؤثر سلبا على استمراريتها، هذا وتختلف مدة الإئتمان التجاري بحسب طبيعة نشاط المؤسسة والعلاقات التي تربطها بمورديها، كما أن حجمه تابع للظروف الإقتصادية السائدة؛ ففي فترات الكساد ينقص حجم الإئتمان وتزداد الشروط المفروضة على منحه، والعكس صحيح في حالة الرواج، أين تنتعش المعاملات التجارية والصناعية. لكن على الرغم من سلبيات الإئتمان التجاري، والتي تتمثل أساسا في خطر الإرتباط بالمورد وبظروفه المالية، إلا أن سهولة الحصول عليه وارتباطه بالشراء يجعله يتجدد مع كل عملية شراء.

2- القروض البنكية قصيرة الأجل: يعتبر التمويل من خلال البنـوك الشكل التقليدي لتمويل المؤسسات الصغيرة، حيث يأتي في المرتبة الثانية بعد الإئتمان التجاري، ودرجة الإعتماد عليه تتوقف على المركز المالي والإئتماني للمؤسسة طالبة القرض، وعلى مردودية أعمالها[1]، إذ أن البنك يلجأ إلى فرض قيود على المؤسسات تلزمها بتفسير سبب طلب القرض والغرض منه، إضافة إلى تحديد طريقة سداده، ومن جهته يقوم البنك بتقييم المركز المالي للمؤسسة، ودراسة قدرة صاحب المؤسسة على التفاوض ومواجهة العراقيل التي تواجه مؤسسته[2].

بصفة عامة فإن البنك يهتم بمدى قدرة المؤسسة على سداد ديونها في تواريخ الإستحقاق، وذلك لقياس مدى المخاطرة التي تحويها العملية الإئتمانية التي سيقوم بها؛ من خلال تقدير الإيرادات والأرباح المستقبلية التي يمكن أن تحققها المؤسسة مستقبلا وبالتالي اتخاذ القرار المناسب[3].

[1] Arzano.R,**Le financement de la petite entreprise en Afrique**, Édition L’Harmattan, Paris, France,1995, p: 43.
[2] Courrent.J-M , Sammut.S , **Élaborer son dossier financier de création**, 3ème édition, Édition Dunod , France, 2006, p: 45.
[3] Bouyakoub.F , **L’entreprise et le financement bancaire** , Op.cit , p: 19.

2-1- مخاطر الإئتمان: يمكن تقسيم المخاطر المتعلقة بالعمليات الإئتمانية إلى ما يلي:

2-1-1- مخاطر خاصة بالمؤسسة : هي مخاطر متعلقة بالوضعية المالية أو الصناعية أو التجارية للمؤسسة، والأعمال التي تعاني من عجز في رأس المال العامل، أو من ارتفاع غير عقلاني في الخزينة....، كذلك تتعلق بطبيعة النشاط الممول ومدة التمويل وقيمته.

ويقاس هذا الخطر وفقا لمدى قدرة وكفاءة صاحب المؤسسة في التسيير، حيث أن سوء التسيير يترتب عنه فشل حتمي للمؤسسة، حتى ولو كانت الظروف ملائمة لنجاحها[1].

2-1-2- مخاطر متعلقة بالنشاط : تتشكل هذه المخاطر نتيجة ممارسة المؤسسة لنشاطها الإقتصادي في عالم يسوده عدم التأكد، ويرتبط هذا النوع من المخاطر بالعمليات الصناعية والتجارية للمؤسسة، وينتج عن صعوبات تواجهها في التموين، تصريف منتجاتها، وكذا في تكاليفها التشغيلية.

ويتجسد مفهوم مخاطر النشاط أساسا في احتمالات تقلب نتيجة الإستغلال، أو مصاحبة عنصر عدم التأكد لعملية التنبؤ بصافي ربح العمليات (الربح قبل الفائدة والضريبة)، وتتفاوت مخاطر النشاط من صناعة لأخرى ومن مؤسسة إلى أخرى في نفس الصناعة، وأهم المتغيرات التي تؤثر في حدة هذا النوع من المخاطر ما يلي :[2]

- التغير في أسعار بيع المنتجات : إن المؤسسات التي تبيع منتجاتها في أسواق لا تتسم باستقرار أسعارها، فإن ذلك يزيد من مخاطرتها التشغيلية ؛

- التغير في أسعار المدخلات : كلما كانت أسعار المدخلات متقلبة، كلما زادت مخاطرتها التشغيلية؛

- التغير في حجم الطلب على منتجات المؤسسة : تزيد مخاطر النشاط كلما كان الطلب على منتجات المؤسسة متقلبا؛

- نسبة التكاليف الثابتة إلى التكاليف الكلية :كلما ارتفعت درجة الرفع التشغيلي؛ أي ارتفاع نسبة التكاليف الثابتة إلى مجموع التكاليف، أدى ذلك إلى زيادة مخاطر أعمال المؤسسة والعكس صحيح؛

- مرونة الطلب على منتجات المؤسسة : إن انخفاض مرونة الطلب على منتجات المؤسسة يمكن هذه الأخيرة من التكيف مع ارتفاع أسعار مدخلاتها، بالعمل على رفع أسعار منتجاتها بدون أن يؤثر ذلك كثيرا على الطلب على منتجاتها، مما يخفض من مخاطرها.

---

[1] Ibid, p: 20.

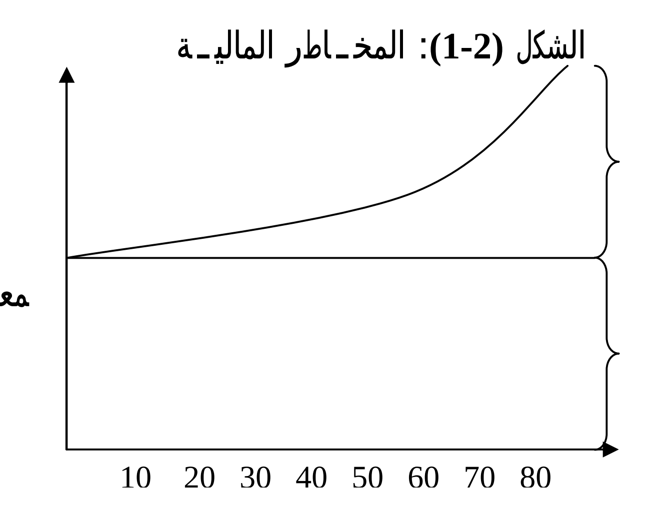
[2] حركاتي نبيل : تحليل هيكل رأس المال والجدوى من الإقتراض في المؤسسة الإنتاجية، دراسة واقع مؤسسة مدرجة في بورصة القيم- الرياض- سطيف، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، الجزائر، 2002، ص: 58.

2-1-3- المخاطر المالية : هي المخاطر المتعلقة بكيفية تمويل المؤسسة ، فالمؤسسة التي تعتمد على حقوق الملكية* فقط في تمويل أصولها، تتعرض لنوع واحد فقط من المخاطر تتمثل في مخاطر النشاط ، أما إذا لجأت المؤسسة للتمويل الخارجي ذات التكاليف الثابتة : كالقروض والأسهم الممتازة، فإنها تكون مجبرة على توفير مبالغ محددة وفي آجال معينة من أجل الوفاء بالتزاماتها اتجاه الغير. وتظهر المخاطر المالية في حالة التذبذب في صافي الربح بعد الضريبة، واحتمال انخفاضه دون مستوى الفائدة المدفوع على تلك القروض[1]، ومن أهم العوامل المؤثرة على المخاطر المالية ما يأتي:

- التكاليف المالية: إن المؤسسات التي تتحمل قدرا كبيرا من التكاليف المالية الناتجة عن عمليات الإقتراض، تكون أكثر عرضة من غيرها للمخاطر المالية.

- المردودية الإقتصادية : إن تحقيق المؤسسة لمردودية اقتصادية ضعيفة غالبا ما يجعلها غير قادرة على تغطية جميع المصاريف المالية، ويمكن توضيحها في الشكل(2-1) الموالي :

الشكل **(2-1)**: المخـاطر الماليـة



المصدر: هندي منير إبراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، مرجع سبق ذكره، ص: 130.

يتضح من الشكل (2-1)، أن المؤسسة تتعرض لنوع واحد فقط من المخاطر في حالة عدم اقتراضها للأموال من الغير، وتبقى درجة هذه المخاطر ثابتة مهما كانت تشكيلة أموال المؤسسة، أما المخاطر المالية فهي إضافية بالنسبة إليها، ومرتبطة بدرجة اعتمادها على القروض.

* حقوق الملكية = الأسهم العادية والأرباح المحتجزة + الإحتياطات + نتيجة الدورة الصافية للدورة الحالية إذا لم يتم توزيعها.

[1] الشمخي حمزة ، الجزراوي إبراهيم ، الإدارة المالية الحديثة : منهج علمي تحليلي في اتخاذ القـرارات، الطبعـة:01 ،دار صفاء، الأردن، 1998، ص: 408.

ويتم تقدير مخاطر النشاط والمخاطر المالية بحساب معامل الإختلاف الذي يعد أحد مقاييس التشتت، والمستعمل لقياس مدى درجة تقلب عوائد المؤسسة، أما فيما يخص الضمانات التي تقدمها المؤسسة، فيمكن أن تأخذ شكلين هما:

أ- الضمان الشخصي: يعرف كذلك بالكفالة ، وهو عبارة عن عقد يتوسط فيه شخص بين الدائن والمدين؛ حيث يتعهد بالتسديد نيابة عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير بالدين في الآجال المحددة، لذلك يشترط في الشخص الضامن أن يكون قادرا على الوفاء[1].

ب- الضمان العيني: لتجنب مخاطر عدم الوفاء بالدين، تلجأ البنوك التجارية إلى طلب ضمانات عينية مقابل الأموال التي تقدمها وقد تكون: منقولة أو غير منقولة، وذلك في الحالات التي تكون فيها المؤسسات ذات مراكز مالية ضعيفة كالمؤسسات الصغيرة، أو التي تكون نسب الإقتراض لديها مرتفعة[2]، ففي حالة عدم سداد المبالغ المستحقة عليها في الآجال المحددة، يقوم البنك بالتصرف في الأصول المقدمة كضمان لاسترجاع مبلغ القرض. وقد يحدث أن لا تفي القيمة التصفوية للأصل موضوع الضمان بقيمة القرض، وبذلك يبقى البنك دائنا بالفرق. لذا يشترط أن تكون قيمة الضمان أكبر من قيمة القرض، حتى يكون للبنك هامش أمان في حالة انخفاض القيمة السوقية للأصل المرهون[3].

وبالتالي فإن القروض البنكية قصيرة الأجل يمكن أن تقسم إلى : قروض مكفولة بضمان؛ حيث تحصل المؤسسة على القروض مقابل تقديمها ضمانات شخصية أو عينية إلى أن تنتهي من تسديد قيمتها، وذلك في الحالات التالية:[4]

- ضعف المركز المالي للعميل، مما يضطر البنك إلى طلب ضمانات معينة لقاء تقديمه للقروض؛ كما هو الحال بالنسبة لأغلب المؤسسات الصغيرة؛

- طلب قروض بمبالغ كبيرة يلزم البنك على فرض شروطه المتعلقة بالضمانات؛

- عادة ما تطلب البنوك من المؤسسات الصغيرة تقديم الضمان؛ لأن هذه الأخيرة غالبا ما تتعرض لأخطار تفوق تلك التي تتعرض إليها المؤسسات الكبيرة ؛

وقروض غير مكفولة بضمان؛ أين تعتمد البنوك في منحها على السمعة المالية للمؤسسة الطالبة للقرض، وكذا مركزها المالي ومدى تعاملها مع البنك؛ من حيث حجم المعاملات أو الفترة الزمنية .

---

[1] Bouyakoub.F, Op. cit, p: 225.

[2] الحناوي محمد صالح ، نهال فريد مصطفى، جلال إبراهيم العبد، مرجع سبق ذكره، ص: 333.

[3] Bouyakoub.F,Op. cit, p: 226,227.

[4] بوعتروس عبد الحق ، الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات، بدون دار النشر، الجزائر، 2000، ص: 41،42.

2-2- تكلفة القروض البنكية : تتوقف تكلفة الإئتمان المصرفي على معدل الفائدة الفعلي؛ الذي يمثل نسبة مئوية من قيمة القرض ، بالإضافة إلى شروط الإتفاق بين الطرفين، ومعدل الضريبة الذي تخضع له المؤسسة كما يلي :

معدل الفائدة الفعلي = مبلغ الفائدة / المبلغ الفعلي المحصل عليه .

2-3- أنواع القروض البنكية قصيرة الأجل: عموما تأخذ القروض البنكية قصيرة الأجل الأشكال التالية :

2-3-1- خصم الأوراق التجارية: هو واحد من أهم القروض البنكية التي تلجأ إليها المؤسسات الصغيرة، والتي غالبا ما تعاني من مشكل في السيولة، حيث أن عملية الخصم تتم بشراء البنك للورقة التجارية من حاملها قبل موعد الإستحقاق، لقاء خصم جزء من قيمتها يمثل فوائد وعمولات من المدين في تواريخ محددة[1]، وهذه العملية تتضمن ائتمانا وخصما كالآتي: [2]

- ائتمانا؛على اعتبار أنها تشتمل تقديم مال على أساس القرض، وانتظار الوفاء به في الميعاد المحدد أصلا في ورقة الدين.
- خصما؛ على اعتبار أن الوفاء المعجل بالدين، أو بالأحرى تحويل قيمة آجلة بقيمة عاجلة لا بد له من ثمن، وهو معدل الخصم الذي يعبر عن المبلغ المقتطع من قيمة الورقة التجارية.

2-3-2- تسهيلات الصندوق " **Les facilités de caisses** ": وهي التسهيلات التـي تمنحها البنوك لمتعامليها في شكل تسبيقات على الحساب، بغية إعطائهم مرونة أكبر في نشاطهم، ولسد العجز المؤقت في خزينة المؤسسة الناتج عن تأخر الإيرادات عن النفقات، حيث يتم اللجوء إليها في فترات معينة كنهاية الشهر مثلا؛ بحيث يصبح حساب المؤسسة لدى البنك مدينا، وذلك في حدود مبلغ معين لا يتعدى قيمة رقم الأعمال الشهري للمؤسسة حسب القدرة التفاوضية لصاحب المؤسسة، إضافة إلى أن مدة هذه التسهيلات تكون قصيرة جدا أقصاها شهر[3].

2-3-3- السحب على المكشوف " **Le découvert bancaire** ": يعتبر السحب على المكشوف أحد التسهيلات التي تمنح للمؤسسة لسداد التزاماتها التي تتجاوز مؤقتا قدرتها المالية، حيث تسجل نقصا في الخزينة ناجم عن عدم كفاية رأس المال العامل، وذلك بالسماح لها بسحب مبالغ مالية تفوق رصيدها الدائن في الحساب الجاري، ويوقف البنك احتسابه للفوائد بمجرد عودة الرصيد إلى وضعه

---

[1] Courrent.J-M, Sammut.S , Op. cit, p: 49.

[2] بوعتروس عبد الحق ، مرجع سبق ذكره، ص : 44.

[3] Courrent.J-M, Sammut.S , Op. cit, P: 48.

الطبيعي[1]، كما يمكن تعريفه على أنه : "عبارة عن اتفاق بين المؤسسة والبنك التجاري على السماح لها بتحرير شيكات تفوق قيمتها ما هو متاح من رصيد في حسابها الجاري، بسقف أقصى متفق عليه ويعتبر الرصيد السلبي بمثابة قرض مستحق عليه فائدة تقدر على أساس يومي[2]، ولا يجب أن يستعمل السحب على المكشوف كوسيلة دائمة للتمويل، وإنما في الحالات العارضة فقط نظرا لكبر تكلفته حيث: [3]

$$I = K\ \frac{(ia)}{12} + Dec_p\ \frac{B}{12} Dec_{max} \bullet C \qquad \text{..........(2-2)}$$

K : المكشوف الوسطي المستخدم خلال الشهر.

ia : التكلفة الإسمية = الفائدة القاعدية + عمولة السحب على المكشوف.

Dec_p : السقف الأعلى للسحب على المكشوف المسموح به.

Dec_{max}: السحب على المكشوف الأعلى المستخدم خلال الشهر.

C: عمولة السحب على المكشوف الأعلى.

B : عمولة التأكيد.

باعتبار أن البنك يتحمل تكلفة الفرصة الضائعة الناجمة عن تجميد أمواله لفترة معينة، مما قد يؤثر سلبا على سيولته وقدرته على منح القروض لمؤسسات أخرى، فإنه يفرض سعر فائدة مرتفع إضافة إلى العمولات السابق ذكرها. كذلك يتحمل البنك خطر عدم السداد في الوقت المحدد، لأن العمليات الممولة بهذا النوع من القروض تتوقف عائداتها وربحيتها على مدى قدرة المؤسسة على تصريف منتجاتها[4].

2-3-4- قروض بالتوقيع " **Crédit par signature** ": هي مبالغ معينة من النقود يتعهد البنك بدفعها إلى المتعاملين مع المؤسسات الصغيرة التي تتعامل معها بدلا منها، في حالة عدم قدرتها على السداد؛ من خلال قيامه بتوقيع وثيقة معينة تسمى" Caution " كضمان للمؤسسة، حيث يقبل البنك مثل هذا الإلتزام بعد تأكده من قدرة المؤسسة على السداد واحترام شروط العقد المبرم[5]. وبهذا يكون قد قدم خدمة لها بأن يجنبها تجميد جزء من أموالها كضمان لأعمالها المقدمة للمتعاملين معها[6].

2-3-5- خط الإئتمان" **Ligne de crédit** ": يعد من بين القروض البنكية غير المكفولة بضمان، والتي يعتمد منحها على السمعة المالية للمؤسسة طالبة القرض، كذا مركزها المالي ومدى تعاملها

---

[1] القزويني شاكر ، محاضرات في إقتصاد البنوك، الطبعة : 02، ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،1992، ص: 84.

[2] سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني ، مصر، 2001، ص: 62.

[3] درغام دريد ، مرجع سبق ذكره ، ص: 204 .

[4] لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص: 60.

[5] Bouyakoub.F, Op. cit , p: 244.

[6] مصباح عائشة ، مرجع سبق ذكره، ص : 72.

مع البنك من حيث حجم المعاملات أو الفترة الزمنية، وهو اتفاق بين البنك والمقترض على المبلغ الذي سيمنحه البنك للمؤسسة المقترضة كحد أقصى خلال فترة زمنية معينة[1]، على أن يكون من حق المؤسسة الحصول على المبلغ كله دفعة واحدة أو على دفعات متعددة، حتى تصل جملة هذه الدفعات إلى الحد الأقصى المتفق عليه، وبذلك لا يمكن للمؤسسة أن تطلب قروضا إضافية إلا إذا سددت جزءا من القرض؛ وهذا شرط أن لا يتعدى المبلغ الكلي الحد الأقصى للإئتمان، وفي حالة عدم استعمال المؤسسة لكافة المبلغ فإنها تدفع رسم الإلتزام ؛ وهو عبارة عن عمولة يأخذها البنك تعويضا لتكلفة الفرصة الضائعة التي تحملها من جراء عدم استثماره للمبلغ غير المستخدم، إضافة إلى الفائدة على المبلغ المقترض[2]، وعادة ما تضع البنوك شروطا عند قيامها بفتح الإعتماد، منها : [3]

- احتفاظ المقترض بنسبة معينة تتراوح بين 10 % و 20 % من قيمة الإعتماد في الحساب الجاري، وهو ما يعرف بشرط الرصيد المعوض؛
- قيام المؤسسة بسداد هذه القروض مرة واحدة على الأقل كل سنة؛
- مطالبة المؤسسة المقترضة بسداد قيمة الفوائد مقدما.

2-3-6- تحويل حسابات المدينين: يمكن استخدام حسابات المدينين في التمويل قصير الأجل، إما عن طريق رهنها أو عن طريق بيعها للمقرض. ففي الحالة الأولى؛ يضع المقترض رهنا على حساب المدينين بالمؤسسة، وتكون بذلك هذه الأخيرة مسؤولة اتجاه المقرض عن جميع المبالغ التي لا يسددها عملاؤها المدينون، وليس من الضروري-عادة- إعلام عملائها المدينين عن وجود رهن على حساباتهم المدينة لديها.

أما في الحالة الثانية؛ فيشتري المقرض حسابات المدينين من المؤسسة المقترضة بعد التحقق من الملاءة الإئتمانية لعملائها، ويتحمل مخاطر عدم تسديدهم لها دون حق الرجوع إلى المؤسسة؛ لذلك يتم إبلاغ عملائها المدينين بعملية البيع والطلب منهم إرسال مدفوعاتهم إلى المقرض مباشرة.

أ- تكلفة التمويل عن طريق حسابات المدينين : إن الخدمات التي تتلقاها المؤسسة من رهن أو بيع حسابات المدينين كمصدر للتمويل جيدة، ولكن تكلفة هذا المصدر قد تكون عالية، وتتضمن ما يلي:[4]

- عمولة للبنك لتقويم الوضع الإئتماني لعملاء المؤسسة، بنسبة 1 % إلى 3 % من قيمة فواتير المبيعات التي يوافق البنك على قبولها؛
- معدل فائدة بنسبة تزيد من 2 % إلى 4 % عن معدل الفائدة التفضيلي، على الرصيد غير المدفوع للأموال التي يقرضها البنك للمؤسسة؛

---

(1) حنفي عبد الغفار ، أساسيات التمويل والإدارة المالية ، (2001) ، مرجع سبق ذكره ، ص: 421.
(2) سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 153.
(3) زغيب مليكة ، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية الجزائرية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 34.
(4) سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مرجع سبق ذكره، ص: 170.

- عندما تكون مخاطرة عدم الدفع عالية نسبيا، يشتري البنك فواتير المبيعات عن طريق خصم الفائدة من قيمتها مقدما، مما يسبب ارتفاع معدل الفائدة الحقيقي؛ فالفرق بين معدل الفائدة الحقيقي والمعلن (الإسمي) يمثل النوع الثالث من التكلفة.

ب- مزايا وعيوب التمويل عن طريق حسابات المدينين : من أهم المزايا التي تتسم بها حسابات المدنيين كمصدر قصير الأجل للتمويل ما يلي :

- المرونة : حيث أنه كلما زاد حجم مبيعات المؤسسة وزادت حاجاتها للتمويل، كلما كبر حجم ومقدار فواتير المبيعات، وبالتالي مقدار رأس المال المتاح للإقتراض؛

- استخدامه كضمان لتأمين القرض، ويمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة؛

- تستفيد المؤسسة من خدمات تقويم الوضعية الإئتمانية لعملائها من قبل البنك الذي يشتري حسابات المدينين منها.

أما فيما يخص العيوب، فيمكن تلخيصها في النقاط التالية :

- عندما تكون فواتير المبيعات كثيرة في العدد وضئيلة من حيث القيمة، فإن التكاليف الإدارية المتضمنة في استخدامها كمصدر للتمويل تكون باهظة؛

- تعتبر حسابات المدينين من الأصول ذات السيولة العالية، واستخدامها كضمانات للمقرض بمثابة اعتراف من المؤسسة بضعف مركزها المالي.

المطلـب الثانـي: الديـون متوسـط الأجـل

1- القروض البنكية متوسطة الأجل:

هذا النوع من القروض موجه أساسا لتمويل الإستثمارات التي تتراوح مدة حياتها بين 2 و7 سنوات، كتمويل شراء أو معدات[1]، حيث لا يتجاوز التمويل فيها 70 % من مبلغ المشروع.

كما أن معظم المؤسسات المقرضة تتأثر بالدولة، والتي تتدخل من خلال هذه القروض لتوجيه الإستثمار نحو قطاعات اقتصادية معينة حسب احتياجات الإقتصاد الوطني، ومن مبررات لجوء المؤسسة لهذه القروض؛ حاجاتها للسيولة السريعة بمقدار كبير لا يمكنها تغطيته بقروض قصيرة الأجل، كما يستعمل هذا النوع من القروض في حالة ضعف السوق المالي وعدم قدرته على تغطية الإصدارات، وعدم تمكن المؤسسة من طرح أوراق مالية أو تمويل ذاتها[2]، حيث أن المؤسسات الصغيرة مثلا؛ عندما تصل إلى ما يسمى بفجوة الملكية، والتي تعجز عندها عن الإستمرار في تمويل التوسع في الأصول باستخدام التمويل الذاتي والتمويل قصير الأجل، ولا يباح لها التعامل في أسواق رأس المال، فإنها تجد في القروض

[1] Courrent.J-M, Sammut .S, Op. cit, P: 50.

[2] الزعبي هيثم محمد ، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2000، ص: 96.

متوسطة الأجل المصدر التمويلي الأساسي للتوسع، ولتمويل الزيادة الدائمة في الذمم والمخزون السلعي الناتجة عن زيادة المبيعات، وأيضا لتسديد الديون أو زيادة رأس المال العامل إن لم يكن كافيا[1].

1-1- طريقة استهلاك القروض: هناك عدة طرق لاستهلاك أو تسديد القرض الذي تحصل عليه المؤسسة، ومن أهم هذه الطرق طريقتي: الإستهلاكات المتساوية والدفعات المتساوية، وقبل عرض كل من الطريقتين نقدم أولا الرموز والعلاقات الأساسية المعتمدة في بناء جدول الإستهلاك الخاص بكل طريقة، وهي :

C_0 : رأس المال المقترض في الزمن صفر.

A_t : الدفعة الخاصة بالدورة t، تتكون من استهلاك رأس المال والفوائد، وتسدد الدفعات هنا في آخر المدة.

RB_t : قسط الإهتلاك أو تسديد القرض للدورة t.

M_t: رأس المال المتبقي في نهاية الدورة t ، بعد تسديد الدفعة A_t.

i : معدل الفائدة الإسمي للقرض.

n : مدة القرض.

ويأخذ جدول الإستهلاك عموما الشكل(2-1) الآتي :

الجدول**(2-1)** : جدول استهلاك القرض

الفتـــرة	الدفعـــــــــــــــــــة	رأس المال في نهاية الدورة
T_0	-	$C_0 = C_0$
T_1	$A_1 = C_0 (i + RB_1)$	$C_1 = C_0 – RB_1$
T_2	$A_2 = C_1 (i + RB_2)$	$C_2 = C_1 –RB_2$
T_3	$A_3 = C_2 (I + RB_3)$	$C_3 = C_2 – RB_3$
T_{p-1}	$A_{p-1} = C_{p-2} (i + RB_{p-1})$	$C_{p-1} = C_{p-2} – RB_{p-1}$
T_p	$A_p = C_{p-1} (i + RB_p)$	$C_p = C_{p-1} - RB_p$
T_{p+1}	$A_{p+1} = C_{p+0} (i + RB_{p+1})$	$C_{p+1} = C_p – RB_{p+1}$
T_n	$A_n = C_{n-1} (i + RB_n)$	$C_n = C_{n-1} – RB_n = 0$

Source : G.Charreaux, **Gestion financière**, Édition Litec, Paris, France,1994, p: 546.

[1] شاكر نبيل ، مرجع سبق ذكره، ص : 91 .

1-1-1- طريقة الدفعات أو الأقساط المتساوية في استهلاك القروض: تسمى بالدفعات؛ تلك المبالغ المدفوعة على فترات زمنية متساوية، حيث هناك نوعين من الدفعات:

- دفعات بداية الدورة أو ما يطلق عليها بدفعات التوظيف أو الإستثمار.
- دفعات نهاية الدورة أو ما يطلق عليها بدفعات السداد أو الإستهلاك، وتتكون الدفعة من جزئين هما: الإستهلاك، الفائدة التي تحسب على مبلغ القرض في أول كل دورة وتدفع كل آخر دورة.

ويمكن حساب قيمة الدفعة من خلال العلاقات التالية :

$$RB_1 = C_0 \frac{i}{(1+i)^n - 1} \quad ....(3\text{-}2)$$

$$C_0 = A \frac{1-(1+i)^n}{i} \quad ....(4\text{-}2)$$

ومنه يمكن استنتاج قيمة الدفعة :

$$A = C_0 \frac{i}{1-(1-i)^n} \quad ....(5\text{-}2)$$

وباستعمال هذه المعادلات : (2-3)، (2-4)، (2-5) يمكن إتمام جدول إستهلاك القروض.

1-1-2- طريقة الإستهلاكات المتساوية : في هذه الحالة تكون الإستهلاكات متساوية بدلا من الدفعات، ومنه يكون لدينا :

$$\mathbf{RB_1} = RB_2 = ...= RB_n = C_0 / n$$

من هنا يتضح أن الدفعات تشكل متوالية حسابية متناقصة، أساسها i (C_0 / n)– ، وإضافة إلى هاتين الطريقتين توجد طريقة أخرى يتم فيها دفع مبلغ القرض وفوائده المتراكمة دفعة واحدة عند نهاية مدة القرض[1].

1-2- مزايا القروض متوسطة الأجل : يتمتع هذا النوع من القروض بالمزايا التالية :

- السرعة؛ نظرا لأن عملية التمويل تنتج عن مفاوضات مباشرة ما بين المقرض والمقترض ، فإن الإجراءات الرسمية تكون محدودة للغاية، وبالتالي تحصل المؤسسة على الأموال اللازمة بسرعة[2]؛

---

(1) بوشملة زهير ، الهيكل المالي وأثره على قيمة المنشأة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، الجزائر، 2003 -2004، ص: 75،74.

(2) الحناوي محمد صالح ، مصطفى نهال فريد ، العبد جلال ابراهيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 365.

- المرونة؛ في حالة حدوث أي تغيرات في الظروف الإقتصادية المحيطة بالمؤسسة، يمكن تغيير بنود العقد بالإتفاق المباشر مع المقترض، وهو أمر يصعب تحقيقه في الأنواع الأخرى من مصادر التمويل طويلة الأجل[1]؛

- باعتبار أن تكلفة القروض تخصم من العبء الضريبي، فإن اللجوء إلى هذا النوع من مصادر التمويل يحقق للمؤسسة وفورات ضريبية[2]؛

- إستخدام القروض المتوسطة الأجل ميزة أساسية للمؤسسة، باعتبارها لا تؤثر على سيطرة أصحاب المؤسسة ولا يلزم المؤسسة بنشر بيانات عن وضعها المالي، كما هو الحال إذا لجأت إلى إصدار أسهم أو سندات[3].

1-3- أنواع القروض البنكية المتوسطة الأجل : من بين الأشكال التي يمكن أن تأخذها القروض البنكية المتوسطة الأجل ما يلي :

1-3-1- القروض المتوسطة الأجل التقليدية : وهو النوع الأكثر شيوعا، حيث تربط البنك المقرض علاقة مباشرة بالمقترض، ويتحمل البنك مجمل المخاطر المتعلقة بالعملية الإئتمانية مع إمكانية مشاركة عدة بنوك في تحملها. ويتم إيداع الأموال في حساب المقترض مرة واحدة أو على مراحل؛ حسب قيمة الإستثمار أو احتياجات المقترض، ويعمل البنك على مراقبة حسن استعمال الأموال المقترضة من طرف المؤسسة[4].

1-3-2- خط الإئتمان متوسط الأجل : يستعمل هذا النوع من القروض لتمويل تجديد معدات الإنتاج، وذلك من أجل خلق ملائمة بين القدرة الإنتاجية للمؤسسة ومتطلبات السوق، وتتحدد قيمة هذه القروض على أساس احتياجات المؤسسة المقترضة؛ التي يتم تقييمها في نهاية الدورة الإنتاجية. ويساعد هذا النوع من التمويل على تجنيب المؤسسة الطلب المتتالي للقروض وتسهيل إجراءات الحصول عليها؛ إضافة إلى أن تحديد مدة معينة للقرض يعتبر جانبا إيجابيا للمؤسسة؛ حيث يمكنها من الإستفادة من برنامج تمويل سنوي ومتوازن[5].

1-3-3- قرض متوسط الأجل (نص: **08**): يتم تقديم هذه القروض بتعاقد أربعة أطراف: المؤسسة، البنك، (CEPME) مؤسسة تمويل الإستثمار، منظمة الضمان المتبادل (Organisme de cautionnement mutuel)، وهو قرض قابل للتبادل ؛ حيث يجب على المؤسسة أن تحصل على إمضاء

---

(1) المرجع نفسه، ص: 335.

(2) زغيب مليكة ، <u>إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية</u>، مرجع سبق ذكره، ص: 36.

(3) المرجع نفسه، ص : 36.

(4) Sigonney.A, **La PME et son financement**, les éditions d'Organisations, Paris, France, 1994, p:86.

(5) Ibid, p: 87.

مقبولة من قبل بنك فرنسا مثلا واحترام عدد معين من المعايير المالية يفرضها البنك؛ مقسمة إلى ثلاثة أجزاء :[1]

- معايير متعلقة بالهيكل المالي للمؤسسة المقترضة :
  - وضعية المؤسسة المالية قبل وبعد الإستثمار يجب أن تكون متوازنة.
  - القروض لأجل يجب أن تكون محدودة مقارنة بالأموال الخاصة.
- معايير متعلقة بمردودية المؤسسة المقترضة :
  - لا يجب أن تتعدى المصاريف المالية50 % من الفائض الخام للإستغلال (EBE).
  - لا يجب أن تتعدى قيمة القروض لأجل بما فيها القرض المطلوب، 4 مرات الهامش الصافي على التمويل الذاتي.
  - يجب أن تكون النتيجة الصافية للمؤسسة إيجابية في السنتين السابقتين لطلب القرض.

كما حدد بنك فرنسا مثلا معايير أخرى خاصة بالتأهيل حول: موضوع القروض، ضمانات القروض، ومدة القروض. يمكن توضيح القروض متوسطة الأجل(Article : 08) في الشكل (2-2) الآتي :

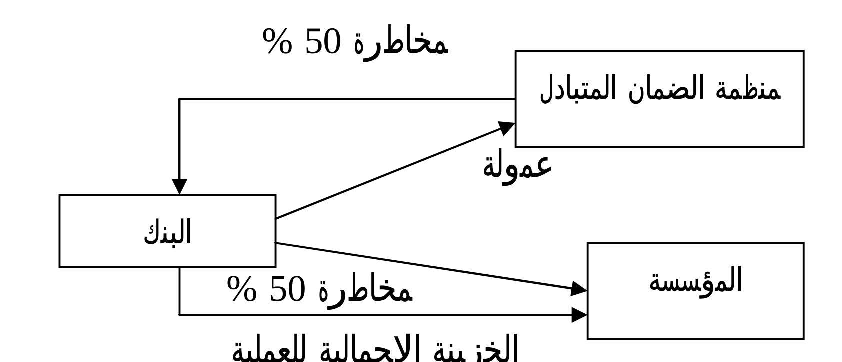
الشكل **(2-2)** : قرض متوسط الأجل(نص:**08**)

Source : A.Sigonney, Op. cit , p: 89 .

[1] Sigonney.A, Op. cit, p:90.

1-3-4-قرض متوسط الأجل **Avalisé** : في هذا النوع من القروض لا يظهر (CEPME) كضامن للعملية الإئتمانية، إضافة إلى أنه لا توجد مؤسسة مالية تقوم بتأمين الخطر النهائي؛ حيث يمكن توضيح كيفية عمل هذا النوع من القروض في الشكل (2-3) الموالي :

الشكل **(2-3)**: قروض متوسطة الأجل "**Avalisé** "



Source : Sigonney.A, Op, cit, p: 91.

1-3-5- قروض متوسطة الأجل سندات لأمر : تشبه السندات طويلة الأجل المصدرة، إلا أنها تختلف من حيث المدة؛ حيث يتم إصدارها في شكل سلسلة من السندات لأمر بين 10، 30، 60، 90، يوما[1].

1-3-6- قروض متوسطة الأجل للتصدير : نجد هذا النوع من التمويل في حالة تعاقد المؤسسة مع مؤسسة أخرى في الخارج على شراء معدات مثلا، حيث يتم الإتفاق على فترة التمويل؛ فإذا كانت مدة القرض أقل من سنتين، هنا يتم التمويل وفقا لإجراءات تتماشى وقصر المدة، أما إذا كانت مدته تتراوح ما بين 2 و7 سنوات فإن قروض التصدير تدخل في إطار التمويل متوسط الأجل، ويمكن أن تأخذ هذه القروض الشكلين المواليين : [2]

أ - قرض المورد: يمنحه البنك لزبونه المصدر، يمكنه من تحصيل قيمة أو جزء من المبلغ الذي يمكنه الحصول عليه من المشتري بعد مدة معينة.

ب- قرض المشتري: يمنح للمشتري من طرف بنك المصدر مما يمثل ضمانا للمورد بأن يحصل على قيمة المبيعات.

---

[1] Sigonney.A,Op. cit, p: 91.
[2] Ibid, p :99.

1-3-7- القروض التساهمية : يهدف هذا النوع من القروض إلى زيادة الأموال الخاصة في المؤسسات الصغيرة حديثة النشأة وفي طريق النمو؛ بعد توفرها على عدة شروط من أجل قبول منحها هذا النوع من القروض، مثل:

- يجب أن تكون الوضعية المالية للمؤسسة حسنة.

- تقديم برنامج إستثماري ذو دلالة(Significatif)، يتم تمويله بواسطة قروض قصيرة و/ أو متوسطة وطويلة الأجل[1].

المطلـب الثالـث: الديـون طويلـة الأجـــل

1-_السندات: تعد القروض السندية مصدرا تمويليا للمؤسسة بالإضافة إلى مصادر التمويل الأخرى، وهي عبارة عن قروض طويلة الأجل مقسمة إلى أجزاء صغيرة ومتساوية يدعى كل جزء منها "السند".

1-1- تعريف السند : يمكن تعريفه على أنه: " ورقة مالية متداولة، تمثل دينا طويل الأجل على المؤسسة التي قامت بإصداره"[2].

فالسند إذن عبارة عن مستند مديونية على المدى الطويل، لصاحبه الأسبقية في استعادة أمواله في حالة التصفية، وكذا توزيع الفوائد على هذه السندات، وبذلك فإن المؤسسة المصدرة للسندات ملزمة بتسديد القيمة الإسمية لهذه الأوراق المالية عند حلول تاريخ الإستحقاق، وكذا دفع الفوائد السنوية المستحقة. لذلك فالسندات هي عبارة عن " أوراق مالية تكسب صاحبها صفة الدائن للجهة التي قامت بإصدارها، حيث تلتزم هذه الأخيرة بتسديد قيمة السند في التاريخ المحدد، كما تلتزم بدفع فوائد سنوية ثابتة لأصحابها" [3].

ويتم اتخاذ قرار إصدار القرض السندي من طرف الجمعية العامة وحدها، ويجب أن يستوفي هذا القرار عدة شروط منها: أن تكون المؤسسة مؤسسة أموال، رأسمالها مسدد بالكامل، وأنها تمارس نشاطها منذ سنتين على الأقل.

1-2- خصائص السند : تتميز السندات ببعض الخصائص منها :

- القيمة الإسمية: هي القيمة التي على أساسها تحسب الفوائد.

- سعر الإصدار: هو السعر الذي تقترح به السندات على المكتتبين عند الإصدار، وعادة ما يكون هذا السعر أقل أو يساوي القيمة الإسمية للسند، وفي حالة ما إذا كان سعر الإصدار أقل من القيمة الإسمية للسند تنشأ عندها " علاوة الإصدار "*.

---

[1] Ibid, p: 96.

[2] Broutin.A, **Les valeurs mobilière : cotation et statistique financière**, Édition Dunod , Paris, France ,1991, p:174.

[3] Gitman.L , Jœhnk.M, Op. cit; p:12.

* علاوة الإصدار : القيمة الإسمية- سعر الإصدار.

- سعر الإسترداد: هو المبلغ الذي يحصل عليه صاحب السند عند تاريخ الإستحقاق، وعادة ما يكون هذا السعر أكبر من سعر الإصدار ويتولد عن الفرق بين السعرين ما يسمى " بعلاوة الإسترداد ".

- معدل الفائدة : قد يأخذ معدل الفائدة الخاص بالقرض السندي شكلين رئيسيين هما :

- المعدل الإسمي: هو المعدل المحسوب على أساس القيمة الإسمية للسند ، وقد يكون هذا المعدل ثابتا أو متغيرا أو معدوما.

- المعدل الإسمي الثابت: في هذه الحالة تكون مبالغ الفوائد السنوية المدفوعة من طرف المقترض لصاحب السند محددة ، لا تتغير حتى تاريخ الإستحقاق.

- المعدل الإسمي المتغير: وذلك في حالة تقلب أسعار الفائدة السائدة في السوق في فترات التضخم، ويشترط فيه وجود: سوق مرجعي وفترة مرجعية.

- المعدل الإسمي المعدوم: في هذه الحالة يباع السند بخصم على القيمة الإسمية، على أن يسترد المستثمر قيمته كاملة عند تاريخ الإستحقاق.

- المعدل الحسابي: في حالة السندات ذات المعدل الإسمي الثابت ، يتم إدراج معدل آخر هو المعدل الحسابي؛ وهو معدل المردود الناتج فعلا عن السند، حيث أنه يأخذ بعين الإعتبار كلا من معدل الفائدة الإسمي وعلاوة الإصدار، فإذا كانت هناك علاوة إصدار فإن المعدل الحسابي عند الإصدار سوف يكون أكبر من المعدل الإسمي.

1-3- أنواع السندات : تلجأ المؤسسة إلى إصدار نوع معين من السندات دون آخر حسب احتياجاتها المالية، وكذا الظروف الإقتصادية السائدة. ومن بين الأشكال التي يمكن أن تأخذها السندات يمكن أن نذكر:

- السند لحامله: هو ورقة مالية قابلة للتداول بالبيع أو الشراء أو التنازل.

- السند الإسمي: هو سند مسجل باسم المستثمر، حيث لا يحق إلا لصاحبه تحصيل الفوائد عنه، وهو بذلك يحقق الحماية ضد السرقة أو التلف أو ما شبه ذلك[1].

- سندات مضمونة بأصول: عند طرح هذا النوع من السندات تقدم المؤسسة بعض أصولها الخاصة بها كرهن، ضمانا لحقوق حملة السندات. حيث يمكن بيعها في حالة عدم قدرة المؤسسة عن سداد التزاماتها[2] .

- السندات غير المضمونة بأصول: في هذه الحالة لا يكون لأصحابها أي امتيازات خاصة على أصول المؤسسة، وبالتالي فإن حملة هذا النوع من السندات هم مجرد مقرضين للمؤسسة [3].

---

(1) هندي منير إبراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، مرجع سبق ذكره، ص: 24،23.

(2) بوراس احمد ، أسواق رؤوس الأموال ، مطبوعات جامعة منتوري ، قسنطينة ،الجزائر، 2003 ، ص: 28 .

(3) المرجع نفسه ، ص: 27 .

- السندات القابلة للتحويل: هي سندات تعطي الحق لصاحبها بأن يطلب تحويلها إلى أسهم بشروط متفق عليها مسبقا، وهو ما يجعلها تتمتع بميزة المضاربة؛ لذا نجد أن معدل الفائدة المطبق عليها منخفض مقارنة بمثيله الخاص بالسندات العادية[1].

- السندات المشاركة في الأرباح: قد ينص عقد إصدار السند على حق أصحاب السندات في الحصول على جزء إضافي من الفوائد، يرتبط حجمه بمستوى أرباح المؤسسة، إذ يعد بمثابة مشاركة المساهمين في الأرباح التي يتحصلون عليها [2].

- سندات ذات قسيمات الإكتتاب " Obligations à bon de souscription ": وهي سندات تسمح لأصحابها بالإكتتاب في أسهم وسندات تقدرها المؤسسة، وذلك خلال فترة محددة وبسعر محدد مسبقا عند الإصدار، وهذه القسيمات قابلة للتداول بصفة مستقلة عن السندات، وقد تأخذ شكلين هما :

- السندات ذات قسيمات الإكتتاب في السندات(OBSO): تعطي الحق لصاحبها في الإكتتاب لاحقا في سندات إضافية، وذلك بمعدل فائدة أقل من معدل الفائدة السوقي[3]؛ وهو ما يحمل تكلفة أقل.
- السندات ذات قسيمات الإكتتاب في الأسهم (OBSA): تعطي الحق لصاحبها في التحول من دائن للمؤسسة إلى صاحب حق ملكية فيها.

- السندات المتعددة الدخل: تصدرها المؤسسة دون دفع للفوائد عليها خلال فترة حياة السند بشكل دوري، وإنما يتم تسديدها دفعة واحدة عند نهاية مدة القرض إضافة إلى قيمة السند، ويتلقى صاحبها علاوة تسديد معتبرة، كما يتميز معدل الفائدة الخاص بهذا النوع من السندات بأنه مرتفع نسبيا؛ نظرا لكونه مؤجل الإستحقاق.

- سندات الدخل: لا يجوز لحملة هذه السندات المطالبة بالفوائد في السنوات التي لم تحقق فيها المؤسسة أرباحا، وبالتالي فإن التوقف عن سداد فائدة هذا النوع من السندات لا يؤدي إلى إفلاس المؤسسة. ومنه فهذه السندات مرغوبة من قبل المؤسسة المصدرة ، وشديدة الخطورة بالنسبة لحامل السند [4].

- السندات ذات العائد المتغير: استحدثت هذه السندات لمواجهة مشكلة التضخم التي سببت انخفاض القيمة السوقية للسندات بفعل ارتفاع معدلات الفائدة، وعزوف المستثمرين عن الإستثمار في تلك السندات ؛ حيث تسمح هذه السندات بارتفاع أو انخفاض سعر الفائدة على السند مع تغير معدلات العائد في السوق.

---

[1] Barreau.J , Delahaye.J, **Gestion financière**, 8 ème éditions ,Édition Dunod, Paris, France,1998, p: 363.

[2] بوراس احمد ، مرجع سبق ذكره ، ص: 29 .

[3] الحناوي محمد صالح ، مصطفى نهال فريد ، العبد جلال ابراهيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 352.

[4] هندي منير ابراهيم ، الأوراق المالية وأسواق رأس المال ، مرجع سبق ذكره، ص: 34 .

- السندات المسددة في شكل أسهم "ORA" : أصحاب هذا النوع من السندات لا يحصلون على عدد من الأسهم، وبالتالي فإن المؤسسة المصدرة تحصل على أموال دون تكاليف إصدار[1].

ويجب على المؤسسة المصدرة مراعاة عدة اعتبارات قبل إصدار السندات من بينها : [2]

- التأكد من قدرة المؤسسة على أداء الفوائد، وأقساط السداد من مواردها الذاتية، حيث تتوقف هذه القدرة على حجم التمويل الداخلي ودرجة الخطر للنشاط ؛

- هيكل رأس المال؛ فكلما تزايدت نسبة المديونية قلت فرص المؤسسة في الحصول على قروض إضافية، وذلك نتيجة تزايد الخطر المالي؛

- مدى انتماء المؤسسة للسوق المالي، فهو يعطي لها الحق في إصدار سندات وطرحها للإكتتاب.

1-4- مزايا وعيوب التمويل عن طريق السندات : تعتبر السندات من مصادر التمويل طويلة الأجل الرئيسية للمؤسسات، ويرجع ذلك إلى أن التمويل بالسندات يحقق عدة مزايا منها: [3]

- يساعد استخدام السندات على تحقيق ما يعرف " بالرفع المالي "، أو المتاجرة بالملكية ويشير هذا المفهوم إلى استخدام أموال الغير لتحقيق عائد كبير على أموال المساهمين؛ حيث يرجع ذلك إلى أن المؤسسة تستطيع استثمار أموال الإقتراض لتحقيق عائد يفوق معدل الفائدة على السندات؛ بحيث يمثل الفرق ما بين معدل العائد على الإستثمار ومعدل الفائدة على السندات زيادة في الأرباح تذهب إلى المساهمين.

- إن استخدام السندات في التمويل يمكّن من الحصول على الأموال اللازمة للإستثمار، دون أن يترتب عن ذلك تدخل الغير في الإدارة؛ واتخاذ القرارات إلى جانب المساهمين الحاليين.

- تخصم الفوائد على السندات من العبء الضريبي، فهي إذن تتمتع بميزة ضريبية.

- إتاحة مبلغ كبير من المال لمدة زمنية طويلة، ويتم تسديده على فترات زمنية.

- يمكن للمؤسسة المصدرة استدعاء السندات، وذلك حسب الإتفاق بين الطرفين؛ وهنا نكون بصدد إطفاء السندات قبل تاريخ الإستحقاق، وهذا مقابل تعويض يدفع لحامل السند ويسمى " بعلاوة الإستدعاء "، وقد تقرر المؤسسة إعادة شراء السندات التي قامت بإصدارها، في ظل توافر بعض

---

[1] A.Sigonney, Op. cit, p:57.

[2] حنفي عبد الغفار ، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات، مرجع سبق ذكره، ص: 396.

[3] بالإعتماد على :

- الحناوي محمد صالح ، نهال فريد مصطفى، جلال إبراهيم العبد، مرجع سبق ذكره ، ص: 352.
- هندي منير إبراهيم ، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، مرجع سبق ذكره ، ص: 503.
- الزعبي محمد هيثم ، مرجع سبق ذكره ، ص: 101.

الظروف التي تعطي للمؤسسة مزايا؛ كانخفاض أسعار الفائدة في السوق عما كانت عليه وقت إصدار السندات.

- التمويل بالإقتراض يعتبر أقل تكلفة بالنسبة للمؤسسة، لأن معدل الفائدة المدفوعة على السندات أقل من نسبة الأرباح المستحقة لحملة الأسهم.

- الحصول على أموال بتكلفة أقل من التكلفة السوقية العادية، بسبب ميزة المضاربة للقسيمات.

إلا أن هذا النوع من التمويل لا يخلو من العيوب، حيث يمكن أن نذكر: (1)

- تلتزم المؤسسة بسداد مستحقات حملة السندات سواء حققت أرباحا أم لم تحقق ، لأن التوقف عن السداد يعبر عن إفلاس المؤسسة.

- عملية إصدار السندات تتطلب إجراءات قانونية كبيرة مع وقت كبير للتحقيق، وكذا مصاريف إصدار عالية؛ وأهمها العمولات البنكية، وبالتالي فهي ليست متاحة لجميع المؤسسات ويمكن ذكر عيب آخر وهو خطر عدم الإكتتاب في السندات .

2- القروض البنكية طويلة الأجل :

تحصل المؤسسات على هذا النوع من القروض من البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة، لمدة قد تصل في بعض الأحيان إلى 20 سنة(2). ومن مميزات هذا النوع من القروض؛ كونه يمنح بالتعاقد بين الطرفين والإتفاق على شروط منحه سواء تعلق الأمر بمعدل الفائدة، مدة القرض، وطريقة السداد أو الضمانات اللازمة لذلك.

وتتمثل تكلفة هذه القروض في نسبة معينة من قيمة القرض، إلا أنه هناك بعض الحالات الإستثنائية التي تجعل هذه النسبة غير ثابتة، خاصة إذا كانت معدلات الفائدة السائدة في السوق تتجه نحو الإرتفاع، كما يتميز هذا النوع من القروض بسداده مرة واحدة بتاريخ الإستحقاق، أو على أقساط متساوية ومتفق على تواريخها مسبقا في عقد القرض، إضافة إلى ذلك أن هذه القروض تغطي 70 %من قيمة الإستثمار الأولية فقط(3)، ويعتمد توافر هذا النوع من القروض على الإدخار طويل الأجل والمتوفر بالمؤسسات المالية؛ حيث أن قدرة البنك على منح القروض طويلة الأجل تعتمد على نوعية الودائع الموضوعة تحت تصرفه، فالبنوك التجارية مثلا؛ غالبا ما تقدم قروضا قصيرة الأجل بما يتلاءم وقصر مدة مصادرها المالية.

إضافة إلى ذلك ولتجنب خطر عدم السداد؛ يلزم البنك المؤسسة طالبة القرض بتقديم ميزانيتها وحسابات نتائجها للسنوات السابقة، والميزانيات التقديرية للسنوات المقبلة؛ بهدف دراستها وتشخيص

---

(1) Darbelet.M, Isard.L, Scaramuzza.M, **Notion fondamentales de gestion d'entreprise** : Organisation- fonctions et stratégie, Édition Foucher; Paris, France 1998, p: 167.

(2) لطرش الطاهر ، مرجع سبق ذكره ، ص: 75.

(3) Gremellet.A , Lefebvre.C,Op. cit, p: 204.

وضعية كل من الخزينة والمردودية، مع وجوب تقديم ضمانات لتغطية العجز في موارد المؤسسة الذاتية[1]، والتي نادرا ما تحصل عليها المؤسسات الصغيرة.

مقارنة بالمصادر الأخرى طويلة الأجل، فإن القروض البنكية تجنب المؤسسة المصاريف المتعلقة بتسجيل الإصدار وتوزيعه على الجمهور من خلال بنوك الإستثمار، كما أن عملية الحصول على هذا النوع من القروض تأخذ وقتا أقصر بكثير من الوقت الذي تتطلبه إجراءات عملية الإصدار العام.

وبما أن المؤسسة تحصل على القرض البنكي من مقرض واحد، وليس من عند الجمهور العام، فهذا يسهل عليها عملية التفاوض وإدخال تعديلات على نصوص عقد القرض عند الحاجة[2].

إلا أن ما يعاب على هذا النوع من التمويل بالنسبة للمؤسسة المقترضة، يمكن تلخيصه في النقاط التالية:

- عادة ما يكون معدل الفائدة على القرض طويل الأجل أعلى منه في القرض قصير الأجل؛ لأن المقرض يوظف أمواله لفترة أطول، وبالتالي يتعذر عليه مراجعة وتقويم الوضع المالي للمؤسسة المقترضة بشكل دوري.

- يتم سداد القروض طويلة الأجل باستنفاذها بأقساط متساوية سنوية طول الفترة المحددة، مما يؤدي إلى استنزاف نقديتها بشكل مستمر، وفي هذه الحالة يكون التمويل عن طريق إصدار أسهم عادية أو ممتازة بدون تاريخ استحقاق أفضل من القروض البنكية المباشرة.

- تعتبر القروض طويلة الأجل تعهدات ذات أجل طويل، يمنحها البنك للمؤسسات عند توفرها على عدة شروط؛ حيث يجب أن يكون وضعها المالي قويا ونسبة التداول لديها جيدة، وأن تكون نسبة الديون إلى الأموال الخاصة لديها منخفضة ، إضافة إلى نسبة عالية من المردودية.

وبصفة عامة، نجد أن المركز الإئتماني للمؤسسة وشروط الإقراض من أهم محددات الإعتماد على هذا المصدر التمويلي؛ حيث أنه إذا كانت المؤسسة تتمتع بملاءة مالية تسمح لها بمواجهة التزاماتها بتواريخ استحقاقها، فهذا سيعطي متعامليها انطباعا جيدا خاصة البنوك، إضافة إلى طبيعة العلاقات السابقة معه والتي تسمح بتسيير شروط الإقتراض المتمثلة أساسا في : معدل الفائدة والضمانات المطلوبة؛ حيث يتم التفاوض بين الطرفين حول طريقة التسديد وموضوع القرض، وتحديد الحد الأقصى في بعض الأحيان.

وتبقى القروض البنكية المصدر التمويلي المتاح أمام المؤسسات الصغيرة، التي لا تستطيع التوجه إلى السوق المالي لتغطية احتياجاتها المالية، وهو ما يقودها إلى اللجوء إلى نوع آخر من التمويل يتمثل في التمويلات المتخصصة .

---

[1] Arzano.R, Op. cit, p: 53.

[2] سمير محمد عبد العزيز، التمويل وإصلاح خلل الهياكل التمويلية، مرجع سبق ذكره، ص: 111.

المبحـث الثالـث : التمويـلات المتخصـصـة

بالإضافة إلى عناصر التمويل التقليدي التي سبقت الإشارة إليها، ظهرت في الفترة الأخيرة من القرن العشرين بعض أوجه التمويل التي أصبحت تعتمد عليها المؤسسات بغرض الحد من بعض المخاطر التي كانت تواجهها، كمخاطر التقادم التكنولوجي، مخاطر التخاف عن الدفع...إلخ.

المطلب الأول: عقد تحويل الفاتورة "Factoring"

يمكن تعريف عقد تحويل الفاتورة على أنه: " عقد تقوم من خلاله مؤسسة متخصصة بشراء أوراق القبض من مؤسسة ما على عملائها، مقابل عمولة تتناسب والقيمة الإجمالية لهذه الأوراق "[1].

كما يمكن تعريفه على أنه: عملية بيع المؤسسة لحسابات الزبائن إلى مؤسسة أخرى تسمى "**Factor**" ، وبناءا عليه يقوم الفاكتور بـ:[2]

- دفع نقدا الفواتير لصالح المؤسسة؛
- عدم الرجوع في الدفع، ولو في حالة عدم تمكن المشتري من سداد الدين.
- كما يتولى الفاكتور عملية تسيير حسابات الزبائن بنفسه، والتي أصبحت ملكا له بواسطة عملية الفوترة.

وعليه يمكن القول بأن عملية الفوترة هي تشكيلة من ثلاثة عناصر : تمويل، تأمين وتسيير حيث:

- تمويل: المؤسسة يمكن لها أن تحصل على قيمة الفواتير في مدة لا تتجاوز 48 ساعة؛
- تأمين: في حالة عجز المدينين عن السداد، يمكن للفاكتور أن يضمن حتى 100% من قيمة الدين، وهذا على عكس تأمين القرض " Assurance crédit " فهو يكون بنسبة مئوية فقط من قيمة القرض؛
- التسيير: حيث أن الفاكتور يتولى بنفسه تسيير حسابات الزبائن التي قام بشرائها.

وتلجأ إلى هذا النوع من التمويل عادة تلك المؤسسات الإقتصادية التي تود حماية نفسها من خطر عدم سداد الزبائن أو إفلاسهم، ومن بين هذه المؤسسات المؤسسات الصغيرة .

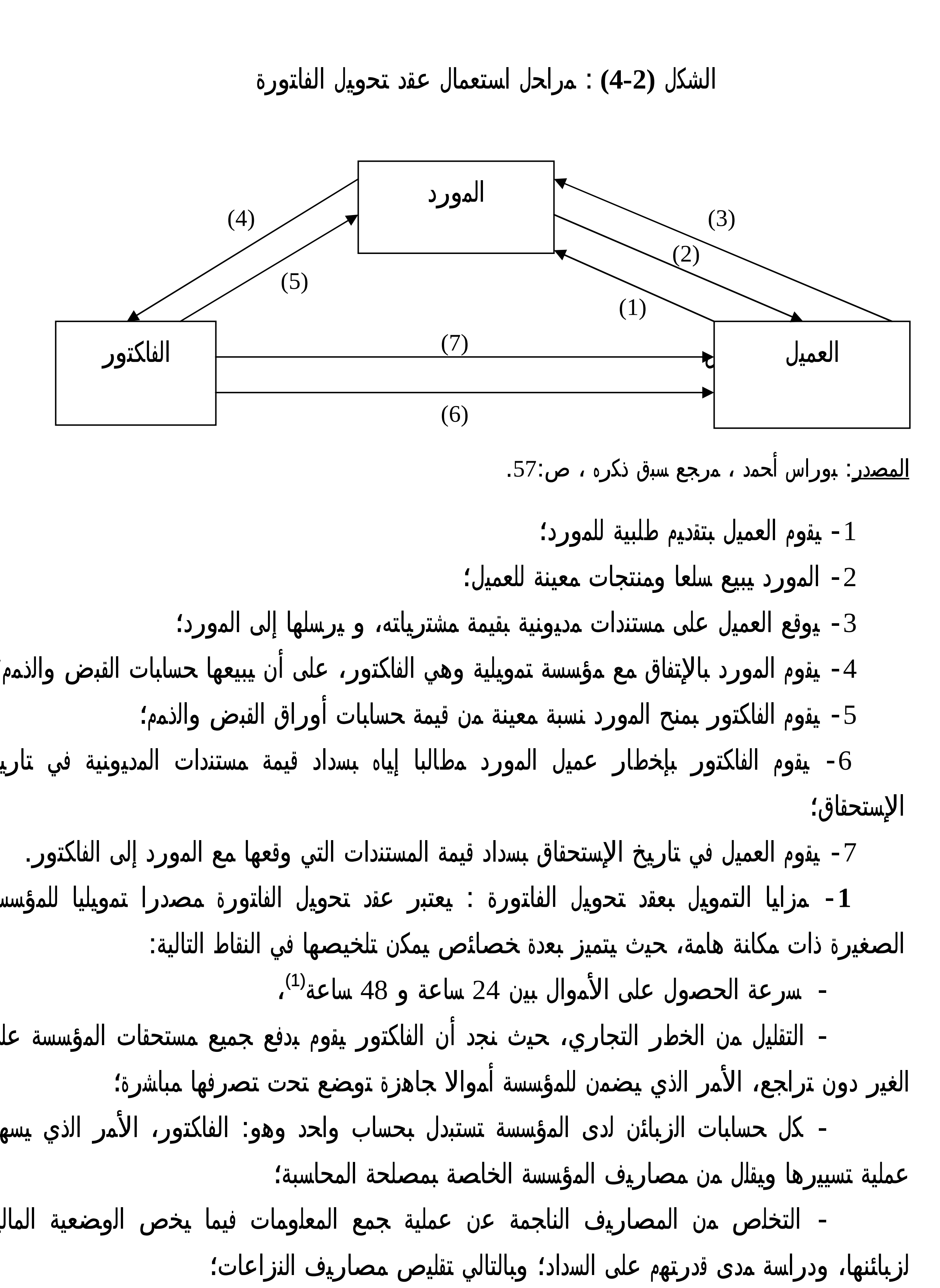
نجد في نظام عقد تحويل الفاتورة دعما ماليا يسمح لها بتسيير أمورها المالية، إلى جانب ما تحصل عليه من ائتمان تجاري؛ حيث تستعمله لتفادي مخاطر عدم سداد المدينين في تواريخ الإستحقاق، وحدوث انحرافات بين المصاريف والمداخيل، كذلك في حالة عدم ثقة البنوك في قدرة المؤسسة على سداد ديونها نظرا لقلة ضماناتها. ويمكن تمثيل هذه العملية حسب الشكل (2-4) الآتي:

---

[1] Belletante.B, Leveratto.N, Paranque.B, **Diversité économique et mode de financement des PME**, Édition L'Harmattan , Paris, France, 2001,p:260.

[2] Jude.P, **Technique et Pratique de factoring**, 1ère édition, centre de librairie et éditions techniques clet , France, 1984, p:10.

الشكل **(2-4)** : مراحل استعمال عقد تحويل الفاتورة



<u>المصدر</u>: بوراس أحمد ، مرجع سبق ذكره ، ص:57.

1- يقوم العميل بتقديم طلبية للمورد؛

2- المورد يبيع سلعا ومنتجات معينة للعميل؛

3- يوقع العميل على مستندات مديونية بقيمة مشترياته، و يرسلها إلى المورد؛

4- يقوم المورد بالإتفاق مع مؤسسة تمويلية وهي الفاكتور، على أن يبيعها حسابات القبض والذمم؛

5- يقوم الفاكتور بمنح المورد نسبة معينة من قيمة حسابات أوراق القبض والذمم؛

6- يقوم الفاكتور بإخطار عميل المورد مطالبا إياه بسداد قيمة مستندات المديونية في تاريخ الإستحقاق؛

7- يقوم العميل في تاريخ الإستحقاق بسداد قيمة المستندات التي وقعها مع المورد إلى الفاكتور.

1- مزايا التمويل بعقد تحويل الفاتورة : يعتبر عقد تحويل الفاتورة مصدرا تمويليا للمؤسسة الصغيرة ذات مكانة هامة، حيث يتميز بعدة خصائص يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- سرعة الحصول على الأموال بين 24 ساعة و 48 ساعة[1]،

- التقليل من الخطر التجاري، حيث نجد أن الفاكتور يقوم بدفع جميع مستحقات المؤسسة على الغير دون تراجع، الأمر الذي يضمن للمؤسسة أموالا جاهزة توضع تحت تصرفها مباشرة؛

- كل حسابات الزبائن لدى المؤسسة تستبدل بحساب واحد وهو: الفاكتور، الأمر الذي يسهل عملية تسييرها ويقلل من مصاريف المؤسسة الخاصة بمصلحة المحاسبة؛

- التخلص من المصاريف الناجمة عن عملية جمع المعلومات فيما يخص الوضعية المالية لزبائنها، ودراسة مدى قدرتهم على السداد؛ وبالتالي تقليص مصاريف النزاعات؛

[1] Hutin.H , **<u>La gestion financière d'Organisation</u>**, Édition Broché, France, 1998, p: 487.

- كما أن لاستعمال هذه الطريقة أثرا محاسبيا وماليا على المؤسسات الإقتصادية، فمن الناحية المحاسبية؛ نجد أن استخدامه يقلص من مؤونات الديون المشكوك في تحصيلها، ومصاريف الديون المعدومة مما يساعد المؤسسة على تقوية مركزها المالي ، ويوفر لها أموالا من خلال تحريك جزء من ذممها ليساعدها على تعديل حالة الصندوق لإعادة التوازن المالي قصير الأجل، كما يسهل تسديد جزء كبير من ديونها القصيرة الأجل، أما من الناحية المالية؛ فإن استخدام عقد تحويل الفاتورة يسرع من دوران المخزون والعملاء، مما يوفر نوعا من الديناميكية في نشاطها[1]،

- تلجأ إليه المؤسسات الصغيرة التي تفضل إدارة حسابات مدينيها من قبل طرف خارجي، سواء كان ذلك بشكل جزئي أو كلي، وهو ما يسهل عليها تسيير هذا التنوع الجغرافي واللغوي والقانوني لها[2]،

- يمكن المؤسسة من تحديد سقف للتعامل مع عملائها، وإلى أي حد تتوقف المؤسسة عن التعامل مع أحد عملائها.

- من خلال تحويل أوراق القبض إلى الفاكتور، تتجنب المؤسسة القيام بتقدير سقف للتعامل مع عملائها، وتكتفي بأن تسأله فيعطيها المعلومات اللازمة[3].

2- عيوب التمويل بعقد تحويل الفاتورة : رغم المزايا الكثيرة التي يتميز بها هذا النوع من التمويل، إلا أنه لا يخلو من العيوب؛ حيث يمكن أن نذكر ما يلي:[4]

- تكلفة عالية.
- ينحصر غالبا على فواتير قصيرة الأجل.
- المؤسسة مجبرة على تقديم جميع أوراق القبض الخاصة بمنطقة جغرافية أو إقتصادية معينة.
- تعامل الفاكتور مع العملاء بطريقة صارمة، قد يؤدي إلى إفساد العلاقة بينهم وبين المؤسسة.

---

(1) بوداح عبد الجليل ، <u>بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة</u>، الدورة الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص: 869.

(2) Association Française des sociétés financière, **10 questions affacturage 10 réponses**, voir le site : www.asf-france.com/asfcommunication/indexoui/livrefacturage.pdf

(3) Bernet.R. Luc , **L’affacturage**, voir le site: www.netpme.fr/banque-entreprise/2-L-affacturage.htm

(4) **L’affacturage international**, voir le site : http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/affacturage.htm#3

3- تكلفة عقد تحويل الفاتورة : يقوم الفاكتور بتقديم خدمات متنوعة للمورد ، ويتلقى نظير ذلك عمولة؛ حيث تتكون من قسمين:[1]

3-1- القسم الأول: ويعتبر كتعويض عن الخدمات المقدمة، والتي ممكن أن تتضمن:

- تحصيل حقوق المؤسسة لدى الغير؛
- ضمان خطر عدم الدفع عند تاريخ الإستحقاق في حالة إعسار المدين؛
- مختاف الخدمات الإدارية الأخرى أو الإستشارية، أو المحاسبية بنسبة تتراوح ما بين 0,7 % و2,5 % من رقم الأعمال.

3-2- القسم الثاني : ويتعلق بتعويض عن عملية التمويل المقدمة ، ويكون عبارة عن فائدة تحسب على الحجم الفعلي للتمويل المقدم من طرف الفاكتور، للمدة الممتدة من تاريخ تحويل الفواتير إلى تاريخ استحقاقها، فإذا كانت عملية التسديد بشيك؛ فإن تكلفته تصبح مطابقة لتكلفة القرض البنكي، أما إذا كان التسديد بسند لأمر فإن الفاكتور يتحصل على عمولة نسبتها 1 % سنويا.

المطلب الثـاني: رأسمال المخاطر " **Capital-risque** "

تعتبر مؤسسات رأسمال المخاطر في الإقتصاديات المعاصرة من أهم وسائل التدعيم المالي والفني للمشروعات حديثة النشأة؛ وذلك لما تتميز به هذه المؤسسات من قدرة عالية على التعامل مع المخاطر بأسلوب سليم وسريع، يرجع أساسا إلى خبرتها وإمكانياتها الواسعة؛ باعتبار أنها مؤسسات متخصصة في مجال التمويل. وقد بدأ نشاط رأسمال المخاطر في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينات، استجابة لاحتياجات تمويل المؤسسات الصغيرة العالية المخاطر، والتي تتوافر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع.

1- تعريف رأسمال المخاطر:

يمكن تعريف رأسمال المخاطر على أنه:" أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الإستثمارية بواسطة مؤسسات تدعى بشركات رأسمال المخاطر، وهذه التقنية لا تقوم على تقديم النقد فحسب كما هو الحال في التمويل البنكي، بل تقوم على أساس المشاركة؛ حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه، وبذلك فهو يخاطر بأمواله. لهذا نرى بأنها تساعد أكثر المؤسسات الصغيرة الجديدة أو التوسعية التي تواجه صعوبات في هذا المجال ؛ حيث أن النظام المصرفي يرفض منحها القروض نظرا لعدم توفرها على الضمانات. ففي هذه التقنية ؛ يتحمل المستثمر الخسارة في حالة فشل المشروع الممول كليا أو جزئيا، لذا فهو يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها من أجل تخفيف هذه المخاطر. ويضاف إلى ذلك أن دور مؤسسات رأسمال المخاطر لا يقتصر على تمويل مرحلة

[1] **L'affacturage international**, voir le site : http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/affacturage.htm#3

الإنشاء فحسب بل يمتد إلى مرحلة التجديد والتوسع ،وهو ما يقتضي تقديم مخطط تنمية من طرف المؤسسة "[1].

2- أهداف التمويل عن طريق رأسمال المخاطر :تهدف هذه التقنية لتحقيق مجموعة من الأهداف نذكر من بينها :

- مواجهة الإحتياجات الخاصة بالتمويل الإستثماري.
- تعد بديلا في حالة ضعف السوق المالي، وعدم قدرة المؤسسة على إصدار أسهم وطرحها للإكتتاب.
- توفير الأموال الكافية.

3- أنماط تمويلاتها : تختلف عمليات رأسمال المخاطر حسب المرحلة الموجودة فيها المؤسسة وهي خمسة مراحل أساسية:

3-1- رأسمال ما قبل الإنشاء " **Capital d'amorçage**": يخصص لتغطية نفقات البحث والتجارب، وتطوير النماذج العملية والتجارية للسلعة الجديدة. وكذلك تجريبها في السوق لمعرفة مدى الإقبال عليها، وتعد هذه المرحلة جد خطرة من المنظور المالي لارتفاع احتمال الفشل لدى المؤسسة بها[2].

3-2- رأسمال الإنطلاق" **Capital de démarrage**" : ففي هذه المرحلة يتدخل رأسمال المخاطر ويخصص لتمويل المؤسسات في مرحلة الإنشاء والمراحل الأولى من التطوير إضافة إلى خبرته، وتجمع هذه المرحلة كل المخاطر التي يعاني منها مشروع جديد ، كما أن مؤسسات رأسمال المخاطر هي الوحيدة التي تقبل تمويل المؤسسة خلال هذه المرحلة[3].

3-3- رأسمال النمو " **Capital développement** ": وهو يخص المؤسسات التي استفادت من رأسمال المخاطر، وتحتاج لتمويل إضافي لتسريع عملية النمو والتطور، سواء كان لتمويل رأس المال العامل، أو شراء استثمارات جديدة[4]، كما يغطي رأسمال المخاطر مرحلتي التطور والنضج؛ حيث أنه خلال هاتين المرحلتين تتجه المخاطر إلى التناقص بطريقة واضحة، باعتبار أن المؤسسة بلغت المرحلة الإنتاجية وتحقيق الإيرادات، وبالتالي قدرتها على التمويل الذاتي بنسبة معينة ، ومنه إمكانيتها في

---

[1] حسين رحيم ، <u>التجديد التكنولوجي كمدخل إستراتيجي لدعم القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية</u> ، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول: تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، الجزائر، 29-30 أكتوبر 2002، ص: 53.

[2] Encyclopédie libre : **<u>www.Fr.Wikipedia.org/wiki/capital-investissement</u>.**

[3] عبد الباسط وفاء ، <u>مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة</u>، دار النهضة العربية، مطبعة الإسراء، الأردن، 2001، ص : 83.

[4] Encyclopédie libre : **<u>www.Fr.Wikipedia.org/wiki/capital-investissement</u>.**

الحصول على قروض بنكية. لذا يبدأ دور مؤسسات رأسمال المخاطر في التقلص تدريجيا ثم الإختفاء، وترك المجال لوسائل التمويل التقليدية[1].

3-4- رأسمال تحويل الملكية :_**Capital transmission ou succession**: يستعمل عند تغيير الأغلبية المالكة لرأسمال مشروع ما، أو تحويل مشروع قائم إلى مؤسسة قابضة مالية ترمي إلى شراء عدة مؤسسات قائمة، وبالتالي فخلال هذه المرحلة؛ تهتم مؤسسات رأسمال المخاطر بعمليات تحويل السلطة الصناعية والمالية في المشروع إلى مجموعة جديدة من الملاك، تتمثل عادة في:

- الفريق الإداري في المؤسسة، في حالة إبداء المؤسسين رغبتهم في التخلي عن أحد فروعها؛
- أحد المساهمين الأكثر اهتماما بتطوير المؤسسة؛
- أحد الورثة الأكثر تحمسا ، وغير قادر على تحمل عملية التمويل لوحده ، هنا تتدخل مؤسسة رأسمال المخاطر عبر تكوين مؤسسة قابضة تقوم بالإشراف ومنح قروض للشركاء.

3-5- رأسمال التصحيح أو إعادة التدوير " **Capital retournement** ": حيث أن مؤسسة رأسمال المخاطر في هذه الحالة تقوم بشراء رأسمال المؤسسة عند عجزها، ثم تزويدها أو ضخها بالأموال اللازمة لمزاولة نشاطها واستعادة وضعيتها الحسنة،وقد ترفض مؤسسات رأسمال المخاطر تمويل بعض المؤسسات للأسباب التالية :[2]

- الإدارة: وذلك في حالة وجود فريق عمل غير فعال يعتمد على عضو واحد، إضافة إلى نقص الخبرة في الميادين الهامة وعدم القدرة على نقل المؤسسة إلى مرحلة موالية.
- خطة الأعمال: **Plan d'affaire :** في حالة ما إذا كانت غير منجزة بشكل موضوعي، أو في حالة إعداد الدراسات بشكل غير واف وغير مفصل، إضافة إلى عدم القدرة على تحديد خصوصية المنتوج أو الخدمة أو التكنولوجيا.
- السوق: في حالة ما لم يتم ذكر ما إذا كان السوق قادرا على دعم المؤسسة ومشاريعها في النمو والتوسع.

4- مزايا وعيوب التمويل عن طريق رأسمال المخاطر :

لقد أصبحت مؤسسات رأسمال المخاطر مكونا رئيسيا من مكونات سوق رأس المال، تسمح بتدعيم المؤسسات الحديثة والمتعثرة، وتعد محفزا خاصة للإصلاح الإقتصادي، ومن أهم المزايا التي يتمتع بها هذا النوع من التمويل نذكر :

- تدعيم برنامج الإصلاح الإقتصادي من خلال توفير التمويل والخبرة الفنية والإدارية اللازمة لتطوير وإصلاح المؤسسات العمومية، التي يجب إعادة هيكلتها وتطوير آدائها قبل طرحها للبيع على

---

[1]عبد الباسط وفاء ، مرجع سبق ذكره ، ص: 84.

[2]Barbier.A,**Capital risque**, **Capital investissement et formation à l'entrepreneuriat** , voir le site : www.bibliotheque.refer.org/html/for_entre/part4chap3_p223a237.pdf.

الجمهور؛ باعتبارأن مؤسسات رأسمال المخاطر على استعداد غير عادي على تحمل مستوى مخاطر مرتفعة، مقابل توقع تحقيق ربح غير عادي في المستقبل. كما أنها تساهم في التقليل من الآثار التضخمية؛ باعتبار أنها تساهم في تمويل المؤسسات دون الإفراط في خلق النقود[1].

- تقوم مؤسسات رأسمال المخاطر بتمويل المؤسسات الحديثة النشأة والواعدة بالنمو السريع،وغير المسجلة في البورصة، أو المؤسسات التي تحتاج إلى تمويل عملية الإنتقال من مرحلة إلى مرحلة أخرى؛ حيث تساهم في تمويل إنتاج منتوج جديد أو تطويره أو تأمين عملية تصريفه، حيث أنه في هذه المرحلة تكون المؤسسة غير قادرة على توليد أرباح.

- إضافة إلى التمويل تقوم مؤسسات رأسمال المخاطر بتقديم الإستشارات لفريق الإدارة.

- يتقاسم المستثمر المخاطر الأرباح إذا تحققت مع المؤسسة، حيث أن دوره ليس كدور البنوك؛ باعتبار أنها تشترط وجود ضمانات، في حين أن المستثمر المخاطر يختار المؤسسات التي يستثمر فيها أمواله بحذر[2].

- لا تكون أموال مؤسسات رأسمال المخاطر مستحقة أو واجبة الأداء إذا كانت الأوضاع المالية لا تسمح بذلك؛ باعتبار أن الأموال التي تضخها هذه المؤسسات مساهمات وليست قروضا[3].

- تمتاز بقدرتها على التعامل مع المخاطر[4].

- تدخل مؤسسات رأسمال المخاطر يعتبر كمحفز للمستثمرين الآخرين على الإستثمار فيها والإستفادة من الربح الرأسمالي المتوقع[5].

ورغم المزايا التي يتمتع بها هذا النوع من التمويل، إلا أنه لا يخلو من العيوب، حيث يمكن أن نذكر:

- الحقوق المتولدة للمخاطرين عن المشاركة؛ كالتدخل في الإدارة واتخاذ القرارات.

- يركز على الجدوى الإقتصادية للمشروع، وربحيته وكفاءة الإدارة به.

- في حالة نجاح المؤسسة الممولة، فإن مؤسسات رأسمال المخاطر تطلب مبالغ مرتفعة لقاء تحملها المخاطر في مرحلة الإنشاء.

---

(1) بوراس أحمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 97؛98.

(2) Barbier.A, **Capital risque, Capital investissement et formation à l'entrepreneuriat** , voir le site : www.bibliotheque.refer.org/html/for_entre/part4chap3_p223a237.pdf.

(3) نشاط رأسمال المخاطر، أنظر في الموقع الإلكتروني: www.idbe-egypte.com/doc/nshat.doc .

(4) بوراس أحمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 98.

(5) المرجع نفسه، ص:99.

المطلب الثالث: التمـويل بالإستئـجار " **Crédit- Bail** "

غالبا ما تصطدم المؤسسات بقلة الموارد المالية، سواء كانت داخلية أو خارجية عند ما تريد زيادة استثماراتها؛ لذا فهي تعمد للإستفادة من خدمات هذه الأصول دون أن تمتلكها؛ كما هو الحال بالنسبة لاستعمال الأموال الخاصة أو القروض وذلك عن طريق استئجارها؛ حيث أن التمويل بالإستئجار يعد حلا ناجعا لتفادي مثل هذه المشاكل التي تعرقل نمو وتطور نشاط المؤسسة، وبديلا تمويليا إضافيا متاحا أمام المؤسسات[1] .

1- تعريف التمويل بالإستئجار : يمكن تعريف التمويل بالإستئجار على أنه: "عقد إيجار لأصل منقول أو عقار مرفق بتعهد أحادي الجانب بالبيع، بسعر يأخذ في الإعتبار مبالغ الإيجار المحصلة حتى رفع خيار الشراء " [2] .

كما يعرف على أنه: "عبارة عن تقنية للتمويل تستعملها البنوك أو المؤسسات المالية المتخصصة، بحيث تحصل على موجودات منقولة أو عقارات لتأجيرها لمؤسسة أخرى، وهذه الأخيرة تقوم بدورها بإعادة شرائها بقيمة متبقية؛ عادة تكون منخفضة عند انتهاء مدة العقد. ويتم التسديد على أقساط متفق عليها، تسمى بثمن الإيجار " [3] .

حيث أن التمويل بالإستئجار؛ هو اتفاق لتمويل واستخدام أصول رأسمالية يتم بين طرفين:

- المؤجر: الذي يتولى تمويل شراء الأصل الرأسمالي.

- المستأجر: الذي يحق له استخدام وتشغيل هذا الأصل الرأسمالي مقابل أداء قيمة إيجارية يتفق عليها، دون إلزامه بشراء هذا الأصل في نهاية مدة الإتفاق أو خلالها، مع العلم أن مواصفات الأصل يحددها المستأجر. وقد تنشأ العلاقة بين ثلاثة أطراف كالتالي:

- الطرف الأول: المورد للأصل الرأسمالي(صانعا كان أم موزعا)؛
- الطرف الثاني: الممول لشراء الأصل الرأسمالي(المؤجر- شركة التمويل بالإستئجار)؛
- الطرف الثالث: المستخدم للأصل الرأسمالي (المستأجر).

2- خصائص التمويل عن طريق الإستئجار: من بين الخصائص التي يتميز بها هذا النوع من التمويل ما يلي:

- إن مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء، ومن خلالها تسعى المؤسسة المؤجرة لاستعادة تكلفة تمويلها للأصل المؤجر، آخذة بعين الإعتبار وضع هامش الربح الذي يكفي لاستمرار نشاطها؛

---

[1] Philipossian.P, **Le crédit-bail et le leasing**, Outils de financement locatifs, Collection finance,Édition Sefied, Paris, France, 1998,p:06.
[2] Piget.P, **Gestion financière de l'entreprise**, Édition Economica, Paris, France,1998,p:513.
[3] Bernet.R. Luc**, Principes de techniques bancaires**, 20 ème éditions, Édition Dunod , Paris, France, 1999, p: 213.

- حرية المستأجر في استعمال الأصل المؤجر خلال مدة التأجير بأكملها ، مقابل الإلتزام بدفع الأقساط الإيجارية المتفق عليها، وفي مواعيدها المحددة مع تنفيذ شروط العقد المبرم؛

- إزاء قيام المستأجر باختيار الأصل الرأسمالي، فإنه يأخذ على مسؤوليته تحديد المواصفات الفنية للأصل المطلوب، وكذلك تحديد المورد وموعد ومكان التسليم، كما يتحمل مسؤولية استلام الأصل ومطابقته لما سبق تحديده من مواصفات فنية، ويترتب عن ذلك تحمله للمسؤوليات التالية :

- تقادم الأصل الرأسمالي أو عدم ملائمته للتطورات التكنولوجية الحديثة.
- تكاليف التأمين والصيانة والإصلاح والتشغيل.

- عدم إجراء أي تعديلات على الأصل دون موافقة المؤجر.

- مجالات استخدام التمويل بالإستئجار تخص تمويل شراء المشروعات الإنتاجية أو الخدمية للأصل الرأسمالي، وليس لتمويل شراء المنتجات والمستلزمات.

- من وجهة نظر المستفيد من الأصل الرأسمالي؛ فإن التمويل بالإستئجار هو وسيلة تمويل تمكنه من استعمال الأصل وليس وسيلة لتملكه.

- يحتفظ المؤجر بملكية الأصل، ويتمتع بكافة منافع الملكية ويتحمل مخاطرها، كما أن مدة الإيجار يجب أن تغطي على الأقل 75 % من العمر الإفتراضي للأصل المؤجر.

3- أسباب لجوء المؤسسات إلى التمويل عن طريق الإستئجار:

بالإضافة إلى المنافع الإقتصادية التي يمكن أن يحققها كل من المؤجر والمستأجر من خلال عقود التأجير، والتي تسمح بترتيب عقود تأجير تمكن المؤجر من زيادة معدل العائد على استثمارته، وفي نفس الوقت تخفيض تكلفة التمويل للمستأجر، إلا أن هناك جوانب إدارية وفنية أخرى تؤدي إلى تفضيل المؤسسات استئجار الأصول بدلا من تملكها ، نذكر من بينها:[1]

3-1- تخفيض مخاطر التقادم التكنولوجي للأصل : يعتبر استئجار الأصول البديل الأفضل للحصول على العديد من الأصول المعقدة التكنولوجيا، والتي تواجه خطر التقادم السريع أو غير المتوقع.

3-2- تخفيض مخاطر عدم التأكد من حجم الطلب : حيث يعد الإستئجار بديلا مناسبا لمعالجة حالات عدم التأكد من الطلب على المنتجات أو الخدمات التي تقوم بإنتاجها المؤسسات المستأجرة.

3-3- تحقيق المرونة في التشغيل : يحقق الإستئجار قدرا من المرونة للمؤسسات المستأجرة؛ ذلك لأنه يجنبها تحمل تكلفة الأصل خلال الفترات التي لا تكون المؤسسة في حاجة إليه، حيث أن عقد

[1] عبد اللطيف أحمد سعد ، التأجير التمويلي: سلسلة مراجع المدير المالي ، الطبعة:01 ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، مصر، 2000، ص: 05،06.

الإستئجار قد يكون قصير الأجل بما يغطي الإحتياجات الفعلية لفترة معينة، وبانتهاء الحاجة يعاد الأصل إلى المؤجر[1].

3-4- التخلص من قيود الإقتراض : على عكس الإقتراض بغرض شراء أصل ما، فإن استئجار الأصل لا يعطي الحق للمؤجر في أن يضع قيودا على قرارات الإدارة بشأن الحصول على قروض مستقبلية ، أو بشأن إجراء توزيع أرباح أو استثمار المزيد من الأصول الثابتة [2].

4- أنواع التمويل بالإستئجار: يمكننا تقسيم عملية التمويل بالإستئجار وفقا لمعايير مختلفة: كطبيعة الأصول محل الإستئجار، أو الخدمات الملحقة بهذا النوع من العقود، والشروط المترتبة عن ذلك. وعموما يمكننا التمييز بين أربعة أنواع رئيسية للتمويل بالإستئجار هي:

4-1- الإستئجار التشغيلي: يتسم هذا النوع من العقود بانتفاع المؤسسة المستأجرة من الأصل المؤجر، بالإضافة إلى خدمات الصيانة التي تؤخذ تكلفتها في الحسبان عند تقدير قيمة الإيجار، لذلك يسمى في بعض المؤلفات بعقد استئجار الخدمات. بينما تتحمل المؤسسة المستأجرة أقساط الإيجار وتكلفة تشغيله، ومن مميزاته أن دفعات الإيجار لا تكفي لتغطية التكلفة الكلية للأصل، وسبب ذلك أن عقد الإيجار لا يمتد لنهاية العمر الإفتراضي للأصل[3]، حيث تتم تغطية التكلفة الكلية للأصل عن طريق بيعه أو إعادة تأجيره، إضافة إلى ذلك فإنه يحتوي على بند ينص على إمكانية إلغائه من قبل المستأجر قبل انتهاء فترة العقد، وذلك بعد إعطاء فترة إنذار مناسبة. وقد تترتب غرامات على عملية إلغاء العقد ولكن ذلك يظل لمصلحة المستأجر، إذ تعطيه مرونة كبيرة في التخلص من التجهيزات المستأجرة وأعبائها إذا تقلص حجم الأعمال، وزالت الحاجة لخدمتها أو تقادمها [4].

4-2- الإستئجار المالي : ويطلق عليه في بعض الأحيان اسم: " التأجير الرأسمالي"،حيث يختلف هذا النوع من التمويل عن سابقه في النقاط التالية : [5]

- لا يقوم المؤجر بخدمات الصيانة للأصول المؤجرة؛
- لا يمكن إلغاء عقد الإيجار من طرف المستأجر دون سداد كافة دفعات الإيجار؛
- تستهلك التكلفة الإجمالية للأصل خلال مدة العقد.

---

[1] هندي منير إبراهيم ، الفكر الحديث في مجال التمويل، مرجع سبق ذكره، ص: 559.

[2] المرجع نفسه، ص: 562.

[3] السيد محمد صالح ، ترشيد معالجات التأجير التمويلي باستخدام المعلومات المحاسبية، المجلة العلمية للإقتصاد والتجارة، العدد: 01، جامعة عين شمس، مصر، 1998، ص: 09.

[4] بوراس أحمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 50.

[5] عبد اللطيف أحمد سعد ، مرجع سبق ذكره، ص:10،11.

أي أن المؤجر يحصل على قيمة الأصل مضافا إليها العائد على الإستثمار من خلال الإيرادات من القيمة الإيجارية الدورية خلال مدة العقد. ومن خصائصه أنه قد يعطي للمستأجر خيارا بتجديد العقد لفترة إضافية بإيجار منخفض، أو شراء التجهيزات، ويمكن بدوره أن يأخذ عدة أشكال:

4-2-1- عقود البيع وإعادة الإستئجار "**Sale and lease back**": في هذه الحالة تقوم المؤسسة التي تملك أرضا أو مبنى أو معدات ببيع إحدى هذه الأصول إلى مؤسسة مالية، وفي نفس الوقت توقع اتفاقية مع هذه المؤسسة لاستئجار هذا الأصل، وإبقائه عندها لفترة زمنية معينة وتحت شروط محددة؛ كما نلاحظ أن المؤسسة المستأجرة (البائعة) تستلم قيمة البيع من المؤسسة المشترية (المؤجرة) فورا، مع استبقاء الأصل المباع عندها لاستخدامه، والعملية المتبعة في دفع الإيجار تشبه عملية تسديد القرض المرهون بعقار[1] .

مما سبق يتضح وجود تشابه بين عقود البيع وإعادة الإستئجار وعقود التأجير التمويلي، إلا أن وجه الإختلاف بينهما يكمن في استخدام الأصل المؤجر من قبل المستأجر قبل إبرام عقد الإيجار، كذلك يقوم المؤجر في ظل هذا النوع من العقود بشراء الأصل من المستخدم الحالي له بدلا من شرائه من المنتج أو الموزع، من ثمة تعد عقود البيع وإعادة الإستئجار حالة خاصة من عقود التأجير التمويلي[2] .

4-2-2- الإستئجار المباشر "**Direct leasing**" : يمنح الإستئجار المباشر للمؤسسة فرصة الحصول على أصل جديد لا تملكه سابقا ، وعلى التمويل اللازم للحصول على هذا الأصل. وقد يكون المؤجر في هذه الحالة المؤسسة المنتجة للأصل، أو مؤسسة تأجير متخصصة، حيث تقوم المؤسسة المستأجرة بتحديد الأصل الذي ترغب في الحصول عليه، وتتفاوض مع المؤسسة المنتجة حول السعر ومواعيد التسليم، بعد ذلك تقوم المؤسسة المستأجرة بعمل ترتيبات مع مؤسسة تمويلية أو مؤسسة تأجير متخصصة لشراء الآلات من المؤسسة المنتجة، في نفس الوقت الذي تقوم فيه المؤسسة التمويلية(المؤجرة) بشراء التجهيزات المطلوبة توقع عقد إيجار مع المؤسسة المستأجرة؛ حيث يكون عقد الإستئجار المباشر من النوع الذي يتطلب إطفاء كاملا لقيمة الأصل وتحقيق عائد مناسب للمؤجر؛ لذلك فإنه يعتبر نوعا من أنواع الإستئجار التمويلي، ويتحمل المستأجر بموجبه نفقات الصيانة والتأمين والضرائب العقارية إن وجدت[3] .

من خلال ما سبق نجد أن عقود التأجير التمويلي أقل مرونة من عقود التأجير التشغيلي، رغم ذلك يبقى التمويل بالإستئجار مصدرا ماليا هاما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة؛ والتي لا تملك أصولا يمكن

---

[1] هندي منير إبراهيم ، الإدارة المالية:مدخل تحليلي معاصر، ، الطبعة: 04 ، المكتب العربي الحديث، مصر، 1999، ص: 182.

[2] عبد اللطيف أحمد سعد ، مرجع سبق ذكره، ص: 14.

[3] بوراس أحمد ، مرجع سبق ذكره، ص:52،51.

تقديمها كضمان للبنوك التجارية من أجل الحصول على القروض. وبعد التعرف على كل من الإستئجار التشغيلي والتمويلي يمكن توضيح نقاط الإختلاف بينهما في الجدول (2-2) الآتي :

الجدول **(2-2)** : مقارنة بين التأجير التمويلي والتأجير التشغيلي

عناصر المقارنة	التأجير التمويلي	التأجير التشغيلي
1- مدة العقد	مدة العقد طويلة، تصل إلى ما يقرب من العمر الافتراضي للأصل	مدة العقد قصيرة، لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيها المستأجر للأصل لأداء عمل معين و عادة ما تجدد سنويا.
2- مسؤولية تقادم الأصل	يتحمل المستأجر مسؤولية عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم.	يتحمل المؤجر عدم صلاحية الأصل سواء بالهلاك أو بالتقادم.
3- الصيانة والتأمين	المستأجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل ، وكذا تكلفة التأمين عليه خلال فترة التعاقد.	المؤجر يتحمل تكاليف صيانة وإصلاح الأصل، وتكاليف التأمين عليه خلال فترة التعاقد ما لم ينص عقد الاتفاق على غير ذلك.
4- العلاقة بين المؤجر والمستأجر	تكون العلاقة بينهما معقدة ؛ لذلك تحتاج إلى قانون ينظمها بسبب طول فترة التعاقد والأهمية النسبية لقيمة العقد.	العلاقة بينهما تتسم بالسهولة ولا تثير مشاكل قانونية وذلك لقصر فترة التأجير.
5- مآل الملكية	تكون للمستأجر حرية الاختيار بين: * إعادة الأصل المؤجر. * إعادة استئجار الأصل. * شراء الأصل.	لا يجوز للمستأجر ملكية أو شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة العقد بل يرد إلى المؤجر.
6-نظم إلغاء التعاقد	لا يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال فترة العقد المتفق عليها من قبل أحد الطرفين ولكن لا بد من اتفاق الطرفين.	يجوز إلغاء عقد الإيجار خلال المدة المتفق عليها في العقد وفي هذه الحالة يلتزم المستأجر بسداد الإيجار عن فترة استغلال الأصل مع تطبيق ما يكون متفقا في مثل هذه الحالات.

المصدر: عبد العزيز سمير محمد ، التأجير التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص: 83.

4-3- عقد الإستئجار المقرون برافعة تمويل "**Leveraged leasing**" : لقد تم تطوير هذا النوع من الإستئجار حديثا لتمويل الموجودات التي تتطلب إنفاقات رأسمالية كبيرة. ومن أهم خصائصه؛ وجود ثلاث أطراف: المستأجر، المؤجر والجهة المقرضة، كما لا يختلف دور المستأجر في هذه العقود عما كان عليه في عقود الإستئجار السابقة، لكن هناك اختلافا في دور المؤجر الذي يقوم بشراء الأصل المطلوب من قبل المستأجر، ويموله جزئيا من أمواله الخاصة، أما الباقي فيموله بقرض مضمون طويل الأجل من قبل مؤسسة مالية، وكالعادة يمكن أن يكون المؤجر بنكا تجاريا أو شركة تأجير متخصصة، أو مؤسسة مالية تعمل لصالحها في التأجير.

أما الجهة المقرضة فتكون مؤسسة تمويلية ، والتي تقدم إلى الجهة المستأجرة قرضا مضمونا طويل الأجل يوفر التمويل من 60% إلى 80% من قيمة الأصل، وتكون ضمانات القرض رهن الأصل لصالح الجهة المقرضة، مع تخصيص دفعات الإيجار لتسديد دفعات القرض، بالإضافة إلى نسبة تتراوح ما بين 20% و40 % من قيمة الأصل تبقى كهامش أمان. من خلال ما سبق تبدو عقود الإيجار المرفوعة تمويليا أكثر تعقيدا بالمقارنة مع الأنواع السابقة من عقود الإستئجار [1].

5- مزايا وعيوب التمويل بالإستئجار : باعتبار أن التمويل بالإستئجار وسيلة لتمويل المؤسسات الإنتاجية في مختلف الأنشطة الإقتصادية، فهو يحقق عدة مزايا يستفيد منها الإقتصاد الوطني، كما تستفيد منها الشركات الممولة؛ سواء كانت بنوكا أو مؤسسات متخصصة ، كما حظيت بها حتى المؤسسات المستأجرة والموردين.

5-1- مزايا التمويل بالإستئجار بالنسبة للمؤسسة المستأجرة : من بين المزايا التي يحققها التمويل بالإستئجار للمؤسسات المستأجرة ما يلي :

- إمكانية تمويل المشروع بنسبة 100 % دون مساهمة المستأجر بأمواله الخاصة؛
- قيمة أقساط الإيجار تدخل ضمن المصاريف المخصومة من النتيجة؛
- يمكن تجنب الإنحرافات الكبيرة في TVA ، حيث أنه في الأشهر الأولى من نشاط المؤسسة تخص حيازة الإستثمارات؛ وبالتالي تكون في الحالة العادية TVA على المشتريات أكبر من TVA المحصلة من المبيعات؛
- يمكّن التمويل بالإستئجار المؤسسات من الحصول على الأصول اللازمة دون تجميد لأموالها[2]؛

---

[1] عبد اللطيف أحمد سعد ، مرجع سبق ذكره، ص: 12.

[2] **Le crédit- Bail mobilier et immobilier** ,voir le site : www.APCE.com/index.php?pid=1613&espace=1toc5.

- تحويل خطر التقادم التكنولوجي إلى الهيئة الممولة، والتخاص من القيود الجبائية فيما يتعلق باهتلاك الأصول [1] .

- لا تظهر الأصول المستأجرة ولا الأموال المحصلة في شكل تمويل بالإستئجار في ميزانية المؤسسة المستأجرة، مما يحد من مديونية المؤسسة الظاهرة؛ وهو ما يمكن من تجاوز نسبة الأموال الخاصة إلى إجمالي الديون الواحد الصحيح، إلا أن أقساط الإيجار تظهر في حساب الأرباح والخسائر؛

- عملية تمويل الآلات الكبيرة يمكن أن تكون أسهل عن طريق اللجوء إلى التمويل بالإستئجار لأجل المؤسسات الصغيرة، وذلك عند موافقة المورد وإمضائه على تعهد باسترجاع الآلات في حالة ما إذا عجزت المؤسسة المستأجرة عن سداد الأقساط الإيجارية. وهذه العملية تمثل كضمان إضافي للمؤسسة المؤجرة[2].

- يحقق التمويل بالإستئجار أيضا عدة مزايا جبائية للمستأجر: [3]

• الأقساط الإيجارية قابلة للخصم، بما أنها تدفع من قبل المستأجر إلى مؤسسة القرض الإيجاري فهي تعتبر كأعباء.

• التخفيض التدريجي من عبء الرسم على القيمة المضافة TVA، بحيث تقسم قيمتها على مدى حياة العقد، ويتم دفعها من خلال الأقساط الإيجارية؛ بمعنى أن كل فاتورة تتضمن جزءا من TVA مع دفع أقساط الإيجار لتخفيض ثقله.

- يستفيد المستأجر من مزايا خدمات إدارية تتمثل في:

• السهولة والسرعة في الحصول على هذا التمويل، بحيث يستغرق مدة لا تتجاوز 15 يوما للإجابة على الطلب وتحقيق العقد، أما في حالة قرض كلاسيكي فيستغرق ذلك وقتا طويلا.

• تقوم المؤسسات المتخصصة في تأجير الأصول بإتمام عدد كبير من عمليات الإستئجار، وبالتالي فهي تعتمد عادة على مجموعة من الإجراءات النمطية والمتكررة، مما يقلل من التكاليف الإدارية التي تتحملها؛ ومنه يعتبر التمويل بالإستئجار مصدرا للأموال طويلة ومتوسطة الأجل يتميز بالمرونة؛ ويتضمن تكاليف أقل من التكاليف المرتبطة بمصادر التمويل الأخرى كالأسهم والسندات [4].

- تخفيض تكلفة الإفلاس وتجنب مخاطر الملكية.

---

[1] عبد العزيز سمير محمد ، التأجير التمويلي، مرجع سبق ذكره، ص: 08 .

[2] **Le crédit- bail mobilier et immobilier**, voir le site : www.APCE.com/index.php?pid=1613&espace=1toc5.

[3] بعلوج بلعيد ، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط ، الجزائر، 8-9 أفريل 2002، ص: 15.

[4] الحناوي محمد صالح ، مصطفى نهال فريد ، العبد جلال ابراهيم ، ،مرجع سبق ذكره، ص: 340 ؛ 341.

5-2- عيوب التمويل بالإستئجار : يمكن عرض بعض النقائص التي تتخلل عملية التمويل بالإستئجار من خلال النقاط التالية:

- تسمح عملية التمويل بالإستئجار للمؤسسة بالحصول على احتياجاتها الإستثمارية دون إنفاق من أموالها الخاصة، لكنها قد تكون عملية مكلفة أكثر من مصادر التمويل الأخرى؛ الشيء الذي يؤثر على مردودية المؤسسة لأن تكلفة قرض الإيجار يجب أن تغطي اهتلاك الأصل في دفاتر مؤسسة التمويل بالإستئجار، بالإضافة إلى تكلفة الأموال المستثمرة ومكافأة الخدمة المقدمة[1]. ومقارنة بالمؤسسة المؤجرة؛ تتحمل مصاريف تسيير إضافية ناتجة عن العلاقة الثلاثية (المورد، المستأجر، المؤجر).

- حرمان المؤسسة من الوفورات الضريبية المرتبطة بأقساط الإهتلاك، الآن الأصل المحصل عليه بهذه التقنية ليس ملكا للمؤسسة [2].

- تحمل العيوب الخاصة بعدم توافق الإستثمار المؤجر مع المميزات التقنية المطلوبة، فيصبح مضطرا لدفع أقساط إيجارية حتى نهاية مدة العقد، باعتبار أن المؤجر غير مسؤول عن العيوب الخفية للإستثمار.

- من الناحية المحاسبية، فإن المستأجر لا يسجل قيمة الإلتزامات في خصوم ميزانيته؛ باعتباره ليس المالك الحقيقي والقانوني للأصل، مما يتيح له تقديم ضمانات للدائنين المحتمل التعامل معهم مستقبلا.

- القيود والصعوبات المرافقة للحصول على المواصفات والخصائص المطلوبة، والإلتزام بما يقدم المؤجر كما أنه غير متوفر بالنسبة لجميع الأصول [3].

- قد تمتنع مؤسسات التمويل بالإيجار عن تمويل بعض الإستثمارات التي تتمتع بخصوصية معينة، أين تقع هذه المؤسسات في نفس وضعية المخاطرة التي يقع فيها البنك عند تمويله لهذه الإستثمارات، وطلبه للضمانات الكافية؛ حيث أنه قد تكون المؤسسة عاجزة تماما عن دفع أقساط الإيجار والآلات الممولة غير قابلة لإعادة البيع، إلا أنه ولتجاوز هذه العقبة يتم إدخال مؤسسة أخرى تضمن للمؤسسة المؤجرة حصولها على أقساط الإيجار من المؤسسات، كمؤسسات الضمان المتبادل (Sociétés de cautions mutuel) أو (Fonds de garantie) أو بضمانات شخصية[4].

---

[1] زغيب مليكة ، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ مرجع سبق ذكره، ص: 177.
[2] Piget.P, Op. cit, p: 516.
[3] الزعبي هيثم محمد ، مرجع سبق ذكره، ص: 60.
[4] Voir le site : www.APCE.com / index.php?pi =1613&espace=1toc5 .

خلاصـةالفصـــل:

بعد التعرف على مختاف مصادر التمويل التي يمكن أن تلجا إليها المؤسسات الإقتصادية ، حيث قسمناها إلى مصادر أموال خاصة ومصادر تمويل بالإستدانة . لنخلص إلى عرض لأهم الأساليب الحديثة في التمويل والمتمثلة في المؤسسات الإقراضية المتخصصة ،والتي جاءت محاولة لسد جزء من الفجوة التمويلية، وتوفير التمويل لكل قطاع من القطاعات بصورة متخصصة. فهدف هذه المؤسسات منذ إنشائها كان محاولة تصحيح سوق الإئتمان، غير أنها لم تتمكن من تجنب مخاطر المجازفة في تقديم القروض، على عكس البنوك التجارية التي تمكنت من تجاوزها ؛ بوضعها الضمانات كعائق أمام تمويل المؤسسات الصغيرة.

ويمكن القول بشكل عام، أن أي نشاط تمويلي تمارسه أي مؤسسة،- بغض النظر عن طبيعتها- لا بد أن تعترض مسيرته بعض المعوقات، وتتنوع هذه المعوقات بتنوع الجهات المقرضة، فإذا كانـت بنكـاً تجارياً ؛ تتمثل المعوقات في صعوبة توفير المقترض للضمانات اللازمة للحصول علـى التمويـل، وإذا كانت المؤسسة المقرضة (الممولة) متخصصة ، تتمثل المعوقات في عدم الإلتزام بالغاية الحقيقيـة مـن الحصول على القرض، أو في عدم الإلتزام بالتسديد، أما إذا كانت الجهة المقرضة جهـة حكوميـة فـإن المقترض يتعامل مع القرض على أنه معونة أو دعما ليس من الضروري تسديده.

الفصل الثالث: تكـلفة التمويل والهيكل المالي للمؤسسـات الصغيرة

تمهيـ ـد:

المبحـ ث الأول : تكـلفة الأمـ وال

المبحـ ث الثانـ ي:التكلفة الوسطية المرجحة بالأوزان للأموال

المبحـ ث الثالـ ث: الإطار النظري بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة

خلاصـ ـة الفصل:

الفصـل الثالث : تكلفة التمويل والهيكل المالـي للمؤسسـات الصغيرة

تمهيـد:

إن التنوع في مصادر تمويل المؤسسة يبرز الأهمية والدور الإستراتيجي للإدارة المالية في تكوين الهيكل المالي، الذي يضمن لها كل احتياجاتها الإستثمارية والتشغيلية بالحجم الملائم وبأقل تكلفة ممكنة، الأمر الذي سينعكس إيجابيا على القيمة السوقية للمؤسسة.

ومهما كانت مصادر التمويل المكونة للهيكل المالي، فهي تنقسم إلى قسمين: الأموال الخاصة والأموال المقترضة ، والعائق الذي يجده المسيرون في المؤسسة هو تحديد حجم الأموال الخاصة والأموال المقترضة الذي يسمح بتعظيم قيمة المؤسسة، بحيث أن تكلفة مصادر التمويل تختلف حسب مستوى المخاطر التي يتحملها المستثمرون (مساهمون ومقرضون) ، لهذا نجد أن المؤسسة تتوسع في استخدام الأموال المقترضة لتمويل احتياجاتها ، نظرا لانخفاض معدل العائد المطلوب من طرف المقرضين مقارنة بما يطلبه المساهمون. ومن جانب آخر؛ على المدير المالي أن يكون يقضا لما سيترتب عن التوسع في استخدام الأموال المقترضة من آثار سلبية على القيمة السوقية للمؤسسة؛ حيث من شأنه أن يزيد من المخاطر المالية* التي تتعرض لها المؤسسة بشكل قد يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الأموال في المستقبل ، وبالتالي انخفاض القيمة السوقية.

لهذا تسعى إدارة المؤسسة إلى تكوين هيكل مالي من خلال الموازنة بين العائد والمخاطرة الناجمين عنه؛ أين تكون العوائد الناجمة عن استخدام مصادر تمويل منخفضة التكلفة، متوازنة مع ما ستتحمله المؤسسة من مخاطر التذبذب في العوائد المتاحة للملاك، لكن هذا الطرح يبقى صحيحا في ظل ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في مخاطر الأعمال *، والتي تكون في الواقع العملي لها التأثير المباشر على تكوين الهيكل المالي في المؤسسة. و من خلال فصلنا هذا سنحاول معرفة ما إذا كان للمؤسسات الصغيرة هيكل مالي يميزها عن المؤسسات الأخرى بالنظر إلى الخصائص التي تميزها.

---

* المخاطر المالية : تمثل المخاطر المالية التذبذب في صافي الربح بعد الضريبة، بسبب استخدام مصادر تمويل ذات التكلفة الثابتة المتمثلة في القروض.

* مخاطر الأعمال : تمثل التذبذب في ربح العمليات لأسباب تتعلق بطبيعة أو ظروف النشاط الذي تمارسه المؤسسة.

المبحـث الأول : تكـلفـة الأمــوال

إن موضوع تكلفة التمويل من الموضوعات التي حظيت بالكثير من الإهتمام وإثارة الجدل ، سواء عند تأصيل نظريات الفكر المالي أو عند التطبيق العملي ، باعتبار أن نسب الإعتماد على مصادر التمويل المختلفة المكونة للهيكل المالي تتأثر تأثيرا كبيرا بمعدل تكلفة التمويل في أسواق رأس المال ، بالإضافة إلى أن تكلفة التمويل تعتبر من المتغيرات الأساسية التي تعتمد عليها عملية تقييم الإقتراحات الرأسمالية .

المطلـب الأول: أهميـة تحديد تكلفـة التمويـل والعوامـل المؤثرة فيها

1- أهمية تحديد تكلفة التمويل:

عموما تتمثل تكلفة التمويل في ما تحصل عليه مصادر التمويل لتزويدها للمؤسسة بما تحتاج من موارد مالية[1] ، كما أن عملية تقدير تكلفة التمويل سوف تحقق للمؤسسة مجموعة من المزايا أهمها : [2]

- تستمد تكلفة الأموال أهميتها من دورها الرئيسي في قرارات السياسة المالية، بالإضافة إلى اعتبارها متغيرا أساسيا في الإختيار بين المشاريع الإستثمارية؛ لأنها تمثل معدل الخصم المستعمل في إيجاد القيمة الحالية للتدفقات النقدية المتوقعة، لذا فإن تخفيضها يتطلب قياسها بطريقة موضوعية.
- تعد تكلفة الأموال بمثابة الحد الأدنى للعائد المقبول على الإستثمار، فالإستثمار الذي لا يحقق عائدا يساوي على الأقل تكلفة تمويله لا بد من رفضه؛ لأن قبوله سيؤدي إلى انخفاض القيمة السوقية للأسهم العادية.

2- العوامل المؤثرة في تكلفة التمويل : يمكن أن نذكر منها ما يلي: [3]

- معدل العائد المطلوب: تنتظر مصادر التمويل من المؤسسة الحصول على عائد يكفي لتعويضهم عن حرمانهم من استغلال أموالهم في الوقت الحاضر، وعن المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها هذا العائد؛
- حجم العرض والطلب على الأموال في السوق: حيث أنه كلما زاد الطلب على الأموال داخل السوق بدون زيادة في مقدار العرض المتاح منها، كلما زاد معدل العائد المطلوب من وجهة نظر المستثمر، وتكلفة التمويل من وجهة نظر المؤسسة؛
- مستوى التضخم داخل السوق: إن ارتفاع مستوى التضخم سيؤدي بالمستثمرين للمطالبة بمعدل مرتفع للعائد، لتعويضهم عن الخسائر المحتملة؛

---

(1) هندي منير إبراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار، المكتب العربي الحـديث ، الإسـكندرية ، مـصر ، 1999، ص:117.

(2) زغيب مليكة ، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 60 ،61.

(3) رمضان زياد ، مرجع سبق ذكره ، ص: 16.

- تأثير المخاطر الخاصة بكل عنصر: إن تكلفة كل مورد تمويلي تتوقف على المخاطر التي يتضمنها كل مشروع، والتي تنعكس على حجم العائد الذي يطالب به المستثمرون أصحاب هذا المورد، حيث نجد أن الإقتراض أقل مصادر التمويل تكلفة، لكون أن المقرضين أقل تعرضا للمخاطر؛ بينما نجد أن تكاليف التمويل بالأسهم تكون مرتفعة نسبيا؛

- ظروف المؤسسة التشغيلية والمالية: حيث أن المستثمرين يطالبون بالحصول على عائد يكفي لتعويضهم عن حرمانهم من أموالهم لمدة معينة، وعن الأخطار المرتبطة بظروف عمل المؤسسة، حيث أن المؤسسات التي تكون درجة المخاطرة فيها عالية كالمؤسسات الصغيرة الحجم، لا بد أن تكون عوائدها أيضا كبيرة تتلاءم وهذه المخاطر، بالإضافة إلى ظروف المؤسسة التشغيلية فإن قرار المؤسسة المتعلق بهيكلها المالي سواء من حيث العناصر المكونة له أو من حيث نسبة كل عنصر فيه يؤثر على المخاطر المالية لهذه المؤسسة، وينعكس بالتالي على حجم العائد الممنوح للمستثمرين؛

- تشكيلة الهيكل المالي: تختلف تكلفة التمويل وفقا لقرار المؤسسة المتعلق باختيار العناصر المكونة للهيكل المالي، ونسبة كل عنصر فيه؛

- القابلية التسويقية للأوراق المالية: حيث يقصد بالقابلية التسويقية ؛ سهولة الإتّجار بالورقة المالية بسهولة وبدون تكاليف أو خسائر كبيرة. إذ أنه عادة ما تتأثر تكلفة الأوراق المالية بقابليتها التسويقية لدى المستثمرين، وبالتالي فإن هذا العامل يعكس أساسا ظروف السوق، وقدرة هذه الأخيرة على استيعاب الأوراق المالية التي تصدرها المؤسسة.

المطلـب الثانـي: حسـاب تكلفـة التمـويـل

تعتبر عملية حساب تكلفة التمويل من الصعوبات الرئيسية التي تواجه الإدارة المالية للمؤسسات، حيث تتوقف على نوعية الخليط الذي يتكون منه الهيكل المالي للمؤسسة ونسبة كل عنصر فيه.

1- تكلفة الأموال الخاصة:

1-1- تكلفة الأسهم الممتازة: تعرف تكلفة الأسهم الممتازة على أنها: "معدل العائد الذي يطلبه المستثمر الممتاز على أمواله عند ما يوجهها إلى الإستثمار داخل المؤسسة "*.

1-1-1- تقدير تكلفة الأسهم الممتازة: تتمثل تكلفة الأسهم الممتازة في دالة للقسائم التي توزعها، حيث يمكن حسابها بقسمة أرباح الأسهم الممتازة على صافي المبالغ المحصلة من عملية بيعها؛ وذلك وفقا للمعادلة التالية: [1]

* هذا التعريف لا يأخذ بعين الإعتبار مصاريف إصدار الأسهم الممتازة.

[1] شاكر نبيل ، مرجع سبق ذكره، ص: 183.

$$t = \frac{D}{C_0}$$ ....(1-3)

حيث أن: D: قيمة المقسوم الثابت السنوي.

C_0 : الناتج الصافي من عملية بيع السهم الممتاز.

t : معدل تكلفة الأسهم الممتازة.

وباعتبار أن سعر بيع الأسهم الممتازة يجب أن يتضمن مصاريف إصدار هذه الأسهم، والتي تتحملها المؤسسة. فإن المعادلة (3-1) تأخذ الصيغة الرياضية التالية:

$$t = \frac{D}{C_0(1-e)}$$ ....(2-3)

حيث أن:

e: نسبة المصروفات والخصومات المصاحبة لإصدار الأسهم الممتازة إلى القيمة التي بيع بها السهم.

1-2- تكلفة التمويل بالأسهم العادية: وهي عبارة عن معدل العائد الذي يطلبه حملة هذه الأسهم؛ حيث يجب أن يساوي على الأقل معدل العائد الذي يمكنهم الحصول عليه من استثمارات بديلة لها نفس درجة المخاطرة.

1-2-1- تقدير تكلفة الأسهم العادية: تعد تكلفة الأسهم العادية التكلفة الأكثر صعوبة من حيث الحساب، وذلك يعود لصعوبة تحديد تدفقات الأموال المتعلقة بهذا النوع من التمويل. ومن أجل تقدير هذه التكلفة سيتم عرض مدخلين هما:

- مدخل القيمة الحالية للمكاسب المستقبلية.
- نموذج تسعير الأصول الرأسمالية.

أ- مدخل القيمة الحالية للمكاسب المستقبلية: يهدف هذا المدخل إلى تقدير القيمة السوقية للسهم ، والتي تعد الأساس لتقدير كل من العائد المتوقع من وجهة نظر الملاك، وتكلفة الأسهم العادية من وجهة نظر المؤسسة، حيث يفترض أن نشاط المؤسسة ينمو إلى مالا نهاية، وبالتالي يتم الإحتفاظ بالسهم بشكل دائم ، ويمكن التعبير عن قيمة السهم رياضيا وفقا للعلاقة التالية:

$$p_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_1}{(1+K)^t}$$ ....(3-3)

حيث أن: P_0: قيمة السهم في الزمن 0.

K: معدل العائد الذي يتوقعه الملاك على استثماراتهم.

D_t: تمثل التوزيعات المنتظرة في السنوات t.

عند تقدير قيمة السهم عن طريق القسائم، يمكن التمييز بين ثلاث حالات هي:

- حالة اللانمو؛
- حالة النمو الثابت؛
- حالة النمو المتغير.

▪ حالة اللانمو: معنى هذا أن نسبة نمو التوزيعات 0%، حيث تصبح المعادلة (3-3) على الشكل التالي:

$$p_0 = \frac{D_t}{K} \quad \text{............................(4-3)}$$

إلا أن ما يعاب على هذه الحالة، أنه من غير الممكن أن تبقى أرباح المؤسسة ثابتة؛ وأن لا تحتجز المؤسسة شيئا منها.

▪ حالة النمو الثابت: حيث يتوقع المساهم الحصول على توزيعات سنوية بمعدل نمو ثابت g، حيث تصبح المعادلة (4-3) على الشكل التالي:

$$p_0 = \sum_{t=1}^{\infty} D_0 \frac{(1+g)^t}{(1+K)^t} \quad \text{.......................(5-3)}$$

وبافتراض أن: K>g، تصبح المعادلة (5-3) على الشكل التالي:

$$p_0 = \frac{D_1}{K-g}$$

عند الأخذ بعين الإعتبار كلا من مصاريف الإصدار والسمسرة نحصل على تكلفة السهم العادي الجديد رياضيا، من خلال المعادلتين السابقتين في الحالتين:

- حالة اللانمو: $K_e = \frac{D_1}{p_0(1-f)}$
- حالة النمو الثابت: $K_e = \frac{D_1}{p_0(1-f)} + g$

▪ حالة النمو المتغير: يقصد به تغيير معدل نمو التوزيعات وفقا لمرحلة حياة المؤسسة وبالتالي لا تبقى ثابتة، وفي هذه الحالة تقيم الأسهم العادية وفقا للعلاقة التالية *:

$$p_0 = \sum_{t=1}^{n} D_0 \frac{(1+g)^t}{(1+K)^t} + \sum_{t=n+1}^{\infty} D_n \frac{(1+g)^{t-n}}{(1+K)^t} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots(6\text{-}3)$$

وهو ما يعني أن: قيمة السهم العادي = القيمة الحالية لمكاسب مرحلة النمو الأولى + القيمة الحالية لمكاسب مرحلة النمو الثانية.

ب- نموذج تسعير الأصول الرأسمالية **Medaf**: يصف هذا النموذج العلاقة النظرية بين العائد المطلوب على ورقة مالية ، والخطر المحتمل جراء حيازة هذه الورقة [1] ، وفقا لهذا النموذج يتم الربط بين مفهومي العائد المطلوب والمخاطر المحتملة بعلاقة خطية على الشكل التالي:

العائد المطلوب: معدل العائد الخالي من المخاطر + علاوة الخطر

- معدل العائد الخالي من المخاطر: يتحدد هذا المعدل بسعر الفائدة على الأوراق المالية التي تصدرها الحكومة، والخالية الخطر كليا؛ حيث نجده منخفضا جدا مقارنة بأسعار الفائدة الخاصة بالأوراق المالية الأخرى.

- علاوة الخطر: تحدد هذه العلاوة وفقا لدرجة تخوف المستثمرين من المخاطر، وتمثل الفرق بين معدل العائد المتوقع في السوق ومعدل العائد الخالي من المخاطر؛ ويضرب هذا الفرق في معامل بيتا(β)، والذي يعتبر مقياسا للمخاطر النظامية، وتكتب الصيغة الرياضية لهذا النموذج على الشكل التالي:

$$E(Rcp) = R_{SR} + [E(R_M) - R_{SR}]\beta_i \quad \ldots\ldots\ldots\ldots(6\text{-}3)$$

حيث أن : $E(R_{cp})$: العائد المطلوب من طرف المساهمين.

R_{sr} : معدل العائد الخالي من المخاطر.

$E(R_m)$: معدل العائد المتوقع في السوق.

---

* تفترض هذه الصيغة أن المؤسسة تمر بمرحلتين فقط للنمو.

[1] هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار ، مرجع سبق ذكره، ص: 240 .

β: معدل بيتا يعبر عن كمية الخطر المحتملة، ويقيس مدى حساسية الورقة المالية للتغيير في الأسعار على مستوى السوق، حيث يساوي:

$$\beta_i = \frac{COV_M}{\delta_M^2} \quad \text{......................(7-3)}$$

1-2- تكلفة الأرباح المحتجزة: على اختلاف الإعتقاد السائد بأن الأرباح المحتجزة أمـوال مجانية لا تكلفة لها، فإن لهذا النوع من التمويل تكلفة (من وجهة نظر حملة الأسهم) الذين حرموا من هذه التوزيعات، والعوائد التي كان من الممكن حصولهم عليها إذا ما استثمروها في مشاريع بديلة.

من جهة أخرى يمكن النظر إلى تكلفة الأرباح المحتجزة على أنها ؛ معدل العائد الواجب تحقيقه من طرف المؤسسة عند استثمارها لهذه الأموال في مشاريع أخرى، والذي يجب أن يساوي على الأقل العائد الممكن الحصول عليه من طرف حملة الأسهم لو أنهم قاموا باستثمار هذه التوزيعات، ويمكن توضيح ذلك من خلال عرض المثال الآتي:

مثال: بافتراض أن أحد الأشخاص قام باستثمار أمواله في شراء عدد من الأسهم العادية التي أصدرتها إحدى المؤسسات بسعر 150 دج للسهم الواحد، طالبا تحقيق معدل عائد قدره 20%. ومن المنطقي أن طلب هذا المساهم سوف يتحقق فيما لو حصل على مبلغ 30 دج نهاية السنة، وأعاد استثمارها بنفس المعدل في نشاط مماثل.

وبفرض أن المؤسسة قررت توزيع 12 دج فقط للسهم الواحد، والباقي يتم احتجازه وإعادة استثماره؛ حيث نجد أن المستثمر الذي كان سيحصل على 30 دج سنويا تحصل على 12 دج فقط ، وهو ما أدى إلى انخفاض معدل عائده الفعلي إلى 8%. و بالتالي ما هو المبلغ الواجب دفعه في السهم لتحقيق معدل عائد 20% من خلال أرباح موزعة قدرها 12 دج؟ .

$$\text{معدل العائد على الإستثمار} = \frac{\text{الأرباح الموزعة}}{\text{سعر السهم السوقي}}$$

$$\text{ومنه : سعر السهم السوقي} = \frac{\text{الأرباح الموزعة} \times 100}{\text{معدل العائد}}$$

$$= \frac{12 \times 100}{20}$$

$$= 60 \text{ دج}$$

وبالتالي فإن عدم الأخذ بعين الإعتبار تكلفة احتجاز الأرباح واحترام رغبات المساهمين، سوف يؤدي حتما إلى انخفاض القيمة السوقية للأسهم من: 150 دج إلى 60 دج، ولسد هذه الفجوة بين معدل العائد المطلوب ومعدل العائد الفعلي ؛ والذي يمثل تكلفة الفرصة الضائعة بالنسبة للمساهم، وتقدر ب:

12 % تحاول المؤسسة إعادة استثمار الأرباح المحتجزة (18 دج) بمعدل عائد لا يقل عن 20%، وهنا يكون لدينا ثلاث حالات[1]:

- الحالة **1**: أن تقوم المؤسسة بإعادة استثمار الأرباح المحتجزة بمعدل 20% الذي يمكن من تعويض المساهم عن فرصته الضائعة في صورة معدل نمو لأرباحه في السنة المقبلة، ويتم حسابه وفقا للعلاقة التالية:

المكاسب الإضافية = نصيب السهم من الأرباح المحتجزة x معدل العائد على الإستثمار.

= 18 x 20%

= 3,6 دج

من هنا؛ فإن نصيب السهم من الربح سوف يرتفع ليصبح 33,6 دج بدلا من 30 دج، بمعدل نمو واقعي قدره : $\frac{3,6}{30}\times 100$ = 12 %

وبهذا يتساوى معدل العائد الفعلي مع معدل العائد المطلوب من خلال المعادلة التالية:

م ع ط = (ت ق / ق) + م ق ....**(3-8)**

حيث أن: م ع ط: تمثل معدل العائد المطلوب.

ت ق : نصيب السهم من الربح الموزع.

ق: القيمة الإسمية للسهم.

م ق: معدل النمو الواقعي.

بالتعويض في المعادلة (3-8) نجد:

م ع ط = $\frac{12}{150}$+12%

20% = 20%

وبهذا نجد أن المؤسسة ستتمكن من الحفاظ على قيمة السهم السوقية، من خلال المعادلة التالية:

ق س = ت ق / (م ع ط – م ق) ....**(3-9)**

[1] شاكر نبيل ، مرجع سبق ذكره، ص: 191-194.

حيث: ق س: تمثل القيمة السوقية للسهم.

$$\text{ق س} = \frac{12}{0,20 - 0,12}$$

ق س = 150 دج

- الحالة **2** : أن تقوم المؤسسة بإعادة استثمار الأرباح المحتجزة بمعدل عائد أقل من 20%، وليكن مثلا 6 % فقط.

المكاسب الإضافية = 12 دج x 6%

= 1,08 دج

هنا سيكون معدل نمو الأرباح للسهم = $\frac{1,08}{30}$x100

= 3,6 %

ومنه : م ع ط = $\frac{12}{150}$+3,6 %

= 11,6%

من الواضح أن هذا الإستثمار لم يتمكن من سد الفجوة بأكملها، وهو ما أدى إلى تخفيض سعر السهم عن 180 دج وأصبح يساوي:

$$\text{ق س} = \frac{12}{20\% - 3,6\%}$$

ق س =73,17 دج

- الحالة **3**: أن تقوم المؤسسة بإعادة استثمار الأرباح المحتجزة بمعدل قدره 25%، وهو ما يؤدي إلى رفع القيمة السوقية للسهم الواحد من 150 دج إلى 240 دج.

ومنه نستنتج أنه على المؤسسة إعادة استثمار الأرباح المحتجزة في مشاريع تعود عليها بعوائد متساوية، أو أكبر من العائد المطلوب من طرف المساهمين من أجل المحافظة على استقرار سعر السهم. وفي حالة عدم قدرتها على تحقيق العائد المطلوب، فإنه عليها اللجوء إلى مصادر أخرى أقل تكلفة كالقروض والسندات من أجل تمويل الإستثمارات الإضافية .

لقد قام تحليلنا السابق لتكلفة الأرباح المحتجزة على عدم الأخذ بعين الإعتبار الضريبة المفروضة على توزيعات المساهمين في حساب تكلفة الأرباح المحتجزة، ولكن الكثير من الكتاب في مجال الإدارة المالية أكدوا على وجوب أخذها بعين الإعتبار وفقا للشريحة الضريبية التي ينتمي إليها كل مساهم، حيث أن المساهمين الذين ينتمون إلى شرائح ضريبية ضعيفة تكون تكلفة أرباحهم المحتجزة أكبر؛ مما يشجعهم على تفضيل حصولهم على أرباح المؤسسة بدلا من إبقائها داخلها. ويمكن التعبير عن تكلفة الأرباح المحتجزة في حضور الضرائب من خلال العلاقة التالية :

$$م ع ط = \left(\frac{ت ق}{ق} + م ق\right)(1 - ض) \quad \text{.........................(10-3)}$$

حيث : ض: يمثل معدل الضريبة التي ستخضع لها التوزيعات .

فإذا افترضنا أن معدل الضريبة هو32 % ، فإن معدل العائد المطلوب على استثمار الأرباح المحتجزة يصبح كالتالي:

$$م ع ط = \left(\frac{12}{150} + 12\%\right)(1 - 0,32)$$

$$م ع ط = 13,6\%$$

وهنا فإن المساهمين سيقبلون إعادة استثمار أرباح الأسهم المحتجزة في المؤسسة، بشرط أن لا يقل معدل العائد المحقق عن 13,6% بدلا عن 20%

1-3- تكلفة مخصصات الإهتلاك:

يشير كل من ويستون وكوبلاند (Weston & Copland, 1988) إلى أنه ينبغي أن تقدر لأقساط الإهتلاك المحتجزة تكلفة تتمثل في المتوسط المرجح بالأوزان لتكلفة عناصر التمويل، وهو ما يعني أنه لا ضرورة لدخول الإهتلاك في عملية حساب تكلفة التمويل، طالما أن المتوسط المرجح يعكس آليا تكلفة ذلك العنصر[1].

2- تكلفة التمويل بالإستدانة :تعتبر تكلفة التمويل بالإستدانة أسهل من حيث القياس مقارنة بتكلفة الأموال الخاصة، وذلك لتوفر كافة المتغيرات اللازمة لذلك في عقد الإستدانة.

2-1- تكلفة القروض طويلة الأجل : سواء تعلـق الأمر بالقـروض البنكية أو القروض السندية فإن: " تكلفة القروض تتمثل في المعدل الفعلي للفائدة الذي تدفعه المؤسسة للمقرض" [2]، وذلك بعد تعديله لأغراض ضريبية؛ أي بعد استبعاد الوفورات الضريبية، بمعنى أن تكلفة الإقتراض تتمثل في معدل الخصم الذي يتساوى عنده صافي متحصلات الأموال المقترضة مع القيمة الحالية للتدفقات التي تدفعها المؤسسة للمقترض، سواء كانت هذه القروض مستمرة أو مستردة فإنه يتم استخدام طريقة معدل العائد الداخلي.

---

[1] هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ، مرجع سبق ذكره ، ص: 84.

[2] المرجع نفسه، ص: 75.

2-1-1- تكلفة القروض المستمرة: يمكن تعريفها على أنها: " تلك القروض التي لا تسدد خلال الحياة الإنتاجية للمؤسسة؛ كالسندات والقروض طويلة الأجل المتجددة "[(1)].

ويتم حساب تكلفة هذا النوع من القروض وفقا للمعادلة التالية:

$$D = C_0 + \sum_{t=1}^{n} F\left(\frac{1}{1+Kd}\right)^t \quad ....(11\text{-}3)$$

حيث أن: D: حجم الأموال المقترضة التي تحصل عليها المؤسسة في بداية الفترة.

C_0 : تمثل مصاريف الإصدار والتعاقد على القرض بعد خصم الوفورات الضريبية.

F : عبارة عن التدفقات النقدية المتمثلة في الفوائد بعد الضريبية.

K_d: تكلفة الأموال المقترضة بعد الضريبية.

2-1-2- تكلفة القروض المستردة: في هذه الحالة تكون المؤسسة ملزمة بسداد قيمة القرض بعد فترة زمنية محددة، وذلك بطريقتين هما:

- حالة تسديد القرض دفعة واحدة: في هذه الحالة تحسب القيمة الحالية للقرض وفقا للمعادلة التالية:

$$D = C_0 + \sum_{t=1}^{n} F\left(\frac{1}{1+Kd'}\right)^t + d\left(\frac{1}{1+Kd'}\right)^n \quad ....(12\text{-}3)$$

حيث أن: d: تمثل أصل القرض المسدد في الزمن n.

$K_{d'}$: تمثل تكلفة القرض المسدد بعد الضريبة.

- حالة تسديد القرض على دفعات: يمكن التعبير عن قيمة القرض المسدد على دفعات بالمعادلة التالية:

$$D = C_0 + \frac{C_1}{1+Kd} + \frac{C_2}{\left(1+Kd''\right)^2} + ... + \frac{C_n}{\left(1+Kd''\right)^n} \quad ....(13\text{-}3)$$

حيث أن: C_1؛ C_2؛........ C_n ، تمثل التدفقات النقدية الخارجية من الأموال في السنوات اللاحقة، وتتضمن الفوائد السنوية وأقساط القرض.

K_d'': تمثل تكلفة القرض المسدد على دفعات.

3 - تكلفة التمويل بالإستئجار : من خلال المزايا العديـدة التي يوفرها التمويل بالإستئـجار للمؤسسات، إضافة لكونه وسيلة تمويلية فإنه غالبا ما ينظر إلى الإستئجار كبديل لشراء الأصل بواسطة الإقتراض من البنوك، وبالتالي تتم المفاضلة بينهما وفقا لعدة معايير يمكن أن نذكر ما يلي:

---

(1) الشمخي حمزة ، الجزراوي إبراهيم ، مرجع سبق ذكره، ص: 374.

1-1- دليل الربحية: قد يواجه المستثمر مواقف يجب أن يرشّد فيها استخدامه لرأس المال، وذلك حين تزيد مبالغ الإستثمار المطلوبة عن المبالغ المتاحة للإستثمار، أو حين يواجه استثمارات مانعة بالتبادل، وتتطلب هذه المواقف استخدام (دليل الربحية) للمفاضلة بين المشروعات البديلة ، وذلك بنسبة قيمة الإستثمار من وجهة نظر المستثمر إلى التكلفة المطلوب دفعها في هذا الإستثمار، حيث يمكن ترتيب الإستثمارات من حيث ربحيتها على أساس دليل الربحية، والحد الأدنى المقبول لهذا المعيار هو الواحد الصحيح.

1-2- معدل العائد الداخلي: يمثل معدل العائد الداخلي معدل العائد على رأس المال المستثمر، والذي يعادل ما بين قيمة الإستثمار من وجهة نظر المستثمر والمبلغ المطلوب دفعه في هذا الإستثمار. ومن أهم خصائصه؛ أنه يسمح بالترتيب والمقارنة بين الإستثمارات البديلة والإستثمارات المانعة بالتبادل، على أساس تحقيق أقصى عائد ممكن على رأس المال المستثمر[1].

1-3-أسلوب صافي القيمة الحالية: يعبـر صافي القيمة الحالية عن الفرق بين قيمة الإستثمار والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الناتجة عن هذا الإستثمار، ففي حالة ما إذا كان هذا الفرق موجبا فهذا يعني أن التدفقات النقدية الناتجة عن هذا الإستثمار لا تغطي تكلفته، أما إذا كانت القيمة الحالية للتدفقات النقدية أكبر من تكلفة الإستثمار، فهذا يعني أنه بإمكان المؤسسة المضي في هذا الإستثمار.

وتعتبر طريقة صافي القيمة الحالية من أكثر الطرق استعمالا في تقييم المشاريع، والمقارنة بين البدائل المتوفرة لدى المؤسسة من أجل اختيار البديل الذي يحقق لها أكبر عائد، ومن بين هذه البدائل استئجار الأصل أو تملكه، حيث يرى هامبتون (Hampton) أنه هناك عوامل أخرى تؤثر في اتخاذ قرار الإستئجار أو الشراء، إلى جانب صافي التدفقات النقدية الخارجة المرتبطة بكل بديل منها:[2]

- إجراء تحليل قرار الإستئجار أو الشراء في ضوء البيانات المحسوبة بعد خصم الضرائب ، نظرا للوفورات الضريبية المترتبة عن كل بديل؛

- استبعاد تكاليف تشغيل الأصل وأعباء الصيانة نظرا لأن المستأجر يقوم بتحمل هذه التكاليف ضمنيا، سواء قام بشراء الأصل أو باستئجاره؛

- مراعاة القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الإنتاجي وقيمة الخردة، حيث أنه في حالة الشراء يكون للمؤسسة كامل الحق في القيمة المتبقية للأصل في نهاية عمره الإنتاجي، وبصفة خاصة في حالة الأصول التي يكون لها قيمة نقدية كبيرة في نهاية عمرها الإنتاجي كالعقارات؛ حيث يكون لهذه القيمة أهمية واعتبار في اتخاذ قرار الإستئجار أو الشراء؛

- مراعاة قيمة الإستهلاك السنوي للأصل في حالة بديل الشراء ، حيث يعتبر بمثابة إعفاء

---

[1] عبد اللطيف أحمد سعد ، مرجع سبق ذكره. ص: 36.

[2] Hampton.J, **Financial decision making** , 3rd édition, Prentice-hall of India-private limited, Newdelhi,1983,pp: 579-583

ضريبي؛ حيث أن المؤسسة المستأجرة تركز عند المفاضلة بين قرار شراء الأصل أو استئجاره على التدفقات النقدية الخارجة في الحالتين، بذلك تعمد إلى حساب التدفقات النقدية لأقساط الإيجار- بعد خصم الوفورات الضريبية- من أقساط الإيجار السنوية، ثم تقوم بعد ذلك بخصم هذه التدفقات النقدية بمعدل خصم يتمثل في معدل الفائدة الحقيقي؛

وبعد حصولها على القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة على القرض الذي كان ينبغي على المؤسسة دفعه، لو أنها قامت بالإقتراض من البنك لشراء الأصل، والذي يتم تحديده باستبعاد الوفورات الضريبية من معدل الفائدة الإسمي، تحصل المؤسسة على القيمة الحالية لأقساط الإيجار.

ومن جهة أخرى تقوم المؤسسة بحساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة في حالة شراء الأصل، والتي تتمثل في الدفعات السنوية للقرض بالإضافة إلى مصاريف الصيانة، ثم تقوم بالمقارنة بين القيمتين السابقتين، إذا كان مجموع القيمة الحالية لأقساط الإيجار أقل من مجموع القيمة الحالية للتدفقات النقدية السنوية للقرض وبعض المصاريف الملحقة في حالة الشراء، هذا يعني أن قرار الإستئجار أقل تكلفة من قرار الشراء وبالتالي يمثل البديل التمويلي الأنسب للمؤسسة .ويتم حساب القيمة الحالية للتدفقات كالتالي:

$$PVCBO=\left[\sum_{t=1}^{n}\frac{DR_t+M_t}{(1+K_i)^t}\right]-\left[\sum_{t=1}^{n}\frac{(I+D+M)T}{(1+K_i)^t}+\frac{SV}{(1+K_i)^n}\right] \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots(14\text{-}3)$$

حيث أن : DR_t : دفعة تسديد القرض.

M_t : تكلفة الصيانة السنوية.

I : تكلفة الفائدة السنوية على القرض.

D : تكلفة الإهتلاك السنوية.

T : معدل ضريبة الدخل.

SV : القيمة المتبقية للتجهيزات (الخردة).

K_i : معدل الفائدة على القرض (معدل الخصم).

يمكن توضيح هذه العملية من خلال المثال التالي :[1]

<u>مثال:</u> ترغب إحدى المؤسسات في حيازة آلة تقدر تكلفتها بـ 100.000 دج ، ويتوفر لهذه المؤسسة بديلين تمويليين هما: الشراء عن طريق الإقتراض أو الإستئجار المالي كما يلي:

[1] زغيب مليكة ، <u>دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة</u>، مرجع سبق ذكره: 181.

حالة الشراء	حالة الإستئجار
- معدل الفائدة على الإفتراض 15 % . - تسديد القرض بدفعات سنوية متساوية على مدى ثلاث سنوات. - تخفيض بمعدل7,4 % من الضرائب من قيمة الآلة في حالة الشراء. - تتبع المؤسسة طريقة القسط المتناقص في اهتلاك استثماراتها.	- تقدر القيمة الإيجارية السنوية بـ : 40900 دج على مدى ثلاث سنوات. - يتحمل المالك تكلفة الصيانة والتي تقدر بـ : 2000 دج سنويا. - حق امتلاك الآلة بعد نهاية العقد مقابل دفع: 8000 دج.

معدل الضريبة على الأرباح : 40 % .

وسنقوم الآن بتقييم البديلين التمويليين واختيار الأنسب منهما.

أ- حالة التمويل بالإستئجار: حساب القيمة لدفعات الإيجار خلال مدة التعاقد:

- يحسب الوفر الضريبي بضرب القيمة الإيجارية في معدل الضريبة.
- تخصم التدفقات النقدية للقيمة الإيجارية بمعدل خصم قدره 9 %، وهو المعدل الفعلي على القرض، والذي يتم تحديده باستبعاد الوفر الضريبي كما يلي: 15 %(1-40 %) ، و بالتالي يمكننا الحصول على الجدول (3-1) الموالي :

الجدول(3-1): القيمة الحالية للتدفقات النقدية للقيمة الإيجارية الوحدة : دج

السنة	القيمة الإيجارية	الوفر الضريبي	التدفق النقدي للقيمة الإيجارية	القيمة الحالية للتدفق النقدي للقيمة الإيجارية
1	40900	16360	24540	22503
2	40900	16360	24540	20663
3	40900	16360	24540	18945
			المجموع	62111

المصدر: زغيب مليكة ، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سبق ذكره: 181.

ب- حالة شراء الأصل عن طريق الإفتراض:حساب القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة (الدفعة السنوية للقرض+ تكاليف الصيانة).

- تحسب الدفعة السنوية لسداد القرض عن طريق قسمة القرض على القيمة الحالية لدفعة سنوية قدرها 1 دج تستلم في نهاية كل سنة، ومخصومة بمعدل الفائدة على القرض (15%)، أي:

2,283 / 100000 = 43798 دج.

• تحسب الفائدة المسددة سنويا على أساس رصيد القرض في بداية كل سنة، وبعدها يمكننا إعداد الجدول(3-2) الآتي:

الجدول **(3-2)** : القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة

السنة	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	6+5+2	(7)	(8)	(9)
1	43798	15000	28797	71202	2000	50000	67000	26800	18998	17421
2	43798	10680	33118	38084	2000	33333	46013	18405	27393	23065
3	43798	5714	38084	-	2000	16667	24381	9752	36046	27828
									(8000)	(6176)
									المجموع	62138

المصدر: زغيب مليكة ، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سبق ذكره: 182.

حيث أن :(1) : الدفعة السنوية لسداد القرض.

(2) : الفائدة المسددة.

(3) : المسدد من أصل القرض.

(4) : رصيد القرض في نهاية السنة.

(5) : تكاليف الصيانة.

(6) : قسط الإهتلاك.

(7) : الوفر الضريبي.

(8) : التدفقات النقدية الخارجة (مصاريف الصيانة + الدفعة السنوية – الوفر الضريبي).

(9) : القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة.

(2)+(5)+(6) : المصروفات الإجمالية.

وبناء على النتائج التي تم التوصل إليها وهي:

- القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية الخارجة المرتبطة بقرار الإستئجار تساوي:62111 دج.
- القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية الخارجة والمرتبطة بقرار الشراء تساوي : 62138 دج.

من خلال هذه النتائج يتضح لنا أن القرار السليم هو استئجار الأصل بدلا من شرائه، وذلك لأن قرار الإستئجار يحقق وفورات ضريبية في التكلفة، إضافة إلى مختلف المخاطر التي يمكن أن تتحملها المؤسسة من خلال شرائها للأصل، أو تحميل الميزانية أعباء ضخمة من الممكن توجيهها لاستخدامات ذات مردودية أكبر.

ومنه يمكن أن نستنتج أن التمويل بالإستئجار وسيلة بديلة لعملية الشراء، يمكن أن تلجأ إليها جميع المؤسسات خاصة الصغيرة منها ، والتي تمتاز باعتمادها على الإقتراض من البنوك بنسب عالية تؤثر

سلبا على مركزها المالي، وبالتالي فإن اعتمادها على التمويل بالإستئجار سوف يسمح لها بتحسين وضعيتها المالية وزيادة قدرتها الإنتاجية مقارنة بوضعيتها السابقة.

كما أن عدم إمكانية لجوء المؤسسات الصغيرة إلى السوق المالي لإصدار أسهم وسندات يجعلها غير قادرة على مواجهة احتياجاتها التمويلية لتحقيق استثماراتها، لذا فإن التمويل عن طريق استئجار الأصول يسمح دون شك لهذه المؤسسات بتحديث وسائل الإنتاج واستخدام التكنولوجيات المناسبة لزيادة قدرتها التنافسية، وبالتالي زيادة مرد وديتها؛ إلا أن نتائج استخدام هذه الوسيلة التمويلية تبقى مرهونة بشروط وبنود عقد الإستئجار المبرم بين المؤسسة والمؤجر.

المبحـث الثانـي: التكلفـة الوسطيـة المرجحة بالأوزان للأموال

تتوقف تكلفة التمويل على تركيبة الهيكل المالي وتكلفة كل عنصر فيه ، وباعتبار أن نسبة العناصر المكونة للهيكل المالي ليست متساوية، فإنه يصبح من الخطأ استخدام فكرة المتوسط الحسابي البسيط لتقدير تكلفة التمويل، وإنما يتم استخدام المتوسط الحسابي المرجح بالأوزان Capital Weighted Avrage Cost. ولكن أي تركيبة للهيكل المالي يتم على أساسها حساب تكلفة الأموال؟، للإجابة على هذا السؤال يتم التعرض للمداخل البديلة في حساب تكلفة الأموال وتتمثل في :

المطلـب الأول: مدخـل الأوزان الفعليـة أو التاريخية

والمقصود به حساب تكلفة الأموال على أساس الوزن الفعلي للعناصر المكونة للهيكل المالي للمؤسسة، ويعاب عليه أن تكلفة الأموال تتغير في كل مرة يتغير فيها الهيكل المالي؛ سواء من حيث العناصر التي يتكون منها أو من حيث نسبة كل عنصر فيه، وهذا بفرض ثبات تكلفة كل عنصر، إلا إذا كان هذا التغير مستقرا فإنه يصبح في هذه الحالة حساب تكلفة الأموال حسب هذا المدخل ملائما؛ إلا أنه أمر مستبعد الحدوث، لأنه بعبارة أخرى يجب أن تكون الأموال التي تحصل عليها المؤسسة في المستقبل من نفس العناصر المكونة للهيكل المالي الحالي وبنفس النسب[1].

ويتم حساب تكلفة الخليط الفعلي للهيكل المالي إما على أساس القيمة الدفترية للعناصر المكونة له ، أو على أساس القيمة السوقية لها.

1- تكلفة الأموال على أساس القيمة الدفترية: يتم تقدير التكلفة المتوسطة المرجحة وفقا لهذه الطريقة بالرجوع إلى دفاتر المؤسسة، حيث يشير جانب الخصوم في الميزانية إلى قيمة مختلف مصادر التمويل، ثم تتم بعدها عملية الترجيح وفقا لهذه القيم الدفترية[2]، وذلك وفقا للعلاقة الموالية:

---

[1] هندي منير ابراهيم، أساسيات الإستثمار في الأوراق المالية، مرجع سبق ذكره ، ص:536، 537 .

[2] هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ، مرجع سبق ذكره، ص: 86.

$$K = \sum_{i=1}^{n} K_i g_i$$

$$= K_1 g_1 + K_2 g_2 + ... + K_n g_n \quad ......(15\text{-}3)$$

حيث نجد أن: K : تمثل متوسط تكلفة الأموال، والتي تستعمل في خصم التدفقات النقدية للإقتراحات الإستثمارية ذات المخاطر المتساوية.

g_i : تمثل وزن العنصر التمويلي.

K_i : تمثل تكلفة العنصر التمويلي.

2- تكلفة الأموال على أساس القيمة السوقية: يختلف هذا المدخل عن سابقه في كـون أن أوزان العناصر المكونة للهيكل المالي تتحدد وفقا لقيمتها السوقية، وهو أكثر ملائمة من مثيله المحسوب على أساس القيمة الدفترية، ويعاب على هذا المدخل؛ عدم وجود طريقة علمية دقيقة يمكن بمقتضاها تقدير القيمة السوقية للأرباح المحتجزة.

المطلـب الثانـي: مدخـل الأوزان المستهدفـة

يقتضي هذا المدخل قيام المؤسسة بوضع هيكل مالي مستهدف تسعى إلى تحقيقه وعدم الإنحراف عنه قدر الإمكان؛ حيث يتم على أساسه تقدير تكلفة الأموال بالنسبة للمؤسسة، إلا أن ما يعاب على هذا المدخل هو اتخاذ قرارات خاطئة فيما يخص الإقتراحات الإستثمارية؛ وذلك في حالة ما إذا كانت أوزان العناصر مرتفعة التكلفة في الهيكل المالي الفعلي تفوق مثيلتها في الهيكل المالي المستهدف، وهو ما يعني أن التكلفة المحسوبة على أساس الهيكل المالي المستهدف أقل من مثيلتها المحسوبة على أساس الهيكل المالي الفعلي، وبالتالي يتم قبول اقتراحات استثمارية كان ينبغي أن ترفض، مما يؤثر سلبا على ثروة الملاك[1].

المطلـب الثالـث: المدخـل الحـدي

في ظل هذا المدخل يتم حساب تكلفة الأموال على أساس العناصر المستخدمة في تمويل الإقتراحات الإستثمارية المعروضة؛ أي أن تكلفة التمويل سوف تختلف من اقتراح إلى آخر إذا ما اختلفت المصادر المستخدمة في تمويله ، أو الأوزان المتعلقة بتلك العناصر مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ويعد المدخل الحدي لحساب تكلفة الأموال المدخل الأكثر واقعية، غير أن استخدامه كأساس لتقييم الإقتراحات الإستثمارية قد يترتب عنه آثار سلبية على ثروة الملاك في المدى الطويل.

---

[1] المرجع نفسه، ص: 89.

المبحث الثالث: الإطار النظـري بيـن الهيكـل المالـي و حجم المؤسـسة

من خلال هذا المبحث نحاول معرفة الإطار النظري للعلاقة بين حجم المؤسسة وأثرها على الهيكل المالي، وما يجدر التنبيه إليه في هذا المبحث، أننا نحاول إبداء وجهة نظر حول العلاقة بين حجم المؤسسة وأثرها على الهيكل المالي، من خلال التطرق إلى مختلف النظريات المالية التي عالجت أثر الهيكل المالي على قيمة المؤسسة واستخلاص خصائص الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة.

المطلـب الأول: المدخـل التقليـدي

يعتبر المدخل التقليدي من بين وجهات النظر التي حاولت تحديد أثر الإقتراض، وبالتالي الهيكل المالي على تكلفة الأموال ومنه على قيمة المؤسسة ، وهذا في ظل عدم وجود الضرائب، حيث قام على مجموعة من الفروض وهي: [1]

- عدم وجود تكلفة للمعاملات على مستوى السوق المالي؛
- عدم وجود أثر للتمويل الذاتي وهذا من خلال اعتماد المؤسسة على توزيع كل الأرباح؛
- ثبات حجم الإستثمارات، أي أن القيمة الكلية للعناصر التي يتضمنها الهيكل المالي ثابتة، ومنه يكون التغير الوحيد على مستوى الهيكل المالي من خلال التغير في نسبة الإقتراض؛ هذا ما يعني أن المؤسسة إذا أرادت إصدار سندات جديدة فإنها تقوم باستخدام حصيلة إصدارها لشراء جزء من الأسهم العادية والعكس صحيح؛
- السندات المصدرة تكون من النوع الدائم، وهذا لعدم الإخلال بفرض ثبات حجم الهيكل المالي؛
- ثبات القيمة المتوقعة لصافي ربح العمليات.

وحسب هذا المدخل، فإنه يمكن تخفيض التكلفة الكلية للأموال عن طريق تحديد المزيج المناسب من القروض والأموال الخاصة ، حيث يؤكد هذا المدخل وبوضوح على أن تكلفة الأموال يمكن أن تنخفض طالما استخدمت القروض بشكل معقول ، فإذا ما تجاوزت المؤسسة هذا الحد فسوف تزداد بزيادة الرفع المالي، لهذا يوجد هيكل مالي أمثل عندما تكون تكلفة الأموال أقل ما يمكن؛ أو تكون قيمة المؤسسة أكبر ما يمكن ، وتتناقص تكلفة الأموال K مع زيادة الرفع المالي، أي عندما تكون K_D أقل من K_e عند مستوى معين من الإقتراض [2].

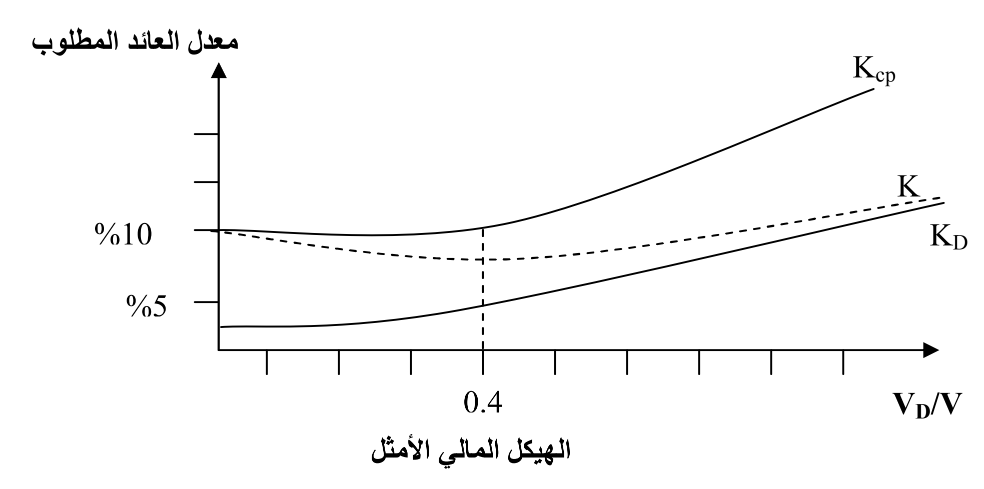
ولشرح الفكرة التي يقوم عليها المدخل التقليدي نحاول الإعتماد على الشكل (3-1) التالي:

---

[1] هندي منير ابراهيم ، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره ، ص: 632.

[2] عبد العزيز سمير محمد ، التمويل وإصلاح خلل الهياكل التمويلية ، مرجع سبق ذكره ، ص : 223 .

الشكل(3-1) : العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي وفقا للمدخل التقليدي



Source : Vernimmen.P, **Finance d'entreprise**, 5ème édition ,Édition Dalloz, Paris, France, 2002, p: 63.

من الواضح أن تكلفة الإقتراض (K_D) أقل من تكلفة الأموال الخاصة (K_{cp}) ، نظرا لأن المقرضين (الدائنين) يتحملون مخاطر أقل مقارنة بالمساهمين (الملاك)، ومنه فكل زيادة في استخدام الأموال المقترضة ستؤدي إلى الإنخفاض في تكلفة التمويل (K)، من خلال الإستفادة من أثر الرفع المالي نتيجة لانخفاض تكلفة الإقتراض مقارنة بتكلفة الأموال الخاصة، لكن نتيجة للمغالاة في استخدام الأموال المقترضة سيؤدي إلى ارتفاع مستوى المخاطر التي يتحملها المساهمون بسبب ظهور خطر الإفلاس؛ مما يجعلهم يطالبون بمعدلات عائد أكبر؛ أي ارتفاع تكلفة الأموال المرجحة(K) إلى أن تصل المؤسسة إلى مستوى معين للرفع المالي، والذي يمثل الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة، وفي مثالنا السابق يتكون من 40% أموال مقترضة و 60% أموال خاصة. فإذا استمرت المؤسسة في الإقتراض، فإن التكلفة المنخفضة للأموال المقترضة لن تكف لتغطية التكلفة المرتفعة للأموال الخاصة، كما أن تكلفة الأموال المقترضة في مستوى معين تبدأ هي الأخرى بالإرتفاع بسبب المغالاة في استخدام القروض، ويصبح من غير مصلحة المؤسسة الإعتماد على الأموال الرخيصة في تركيبة الهيكل المالي.

المطلـب الثاني: مدخل مدكلياني وميلر "**Franco Modigliani et Merton Miller**"

إذا كان المدخل التقليدي يقر بوجود هيكل أمثل تتحقق عنده أعظم قيمة سوقية للمؤسسة ، فقد جاء كل من مدكلياني وميلر بوجهة نظر مناقضة له ، وذلك عبر مرحلتين : المرحلة الأولى (سنة 1958)، والتي قدم فيها كل من مدكلياني وميلر نموذجا يفسران من خلاله عدم وجود علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل عدم وجود الضرائب، أما المرحلة الثانية (سنة 1963) ؛ فتم فيها تطوير الدراسة الأولى أخذا بعين الإعتبار مميزات السوق غير الكامل بإدخال أثر الضرائب ، فتوصلا إلى نتيجة مفادها أن هناك علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة.

وفي كلتا الحالتين اعتمد كل منهما على الفروض التالية: [1]

- المعلومات الخاصة بالمؤسسات العامة في سوق رؤوس الأموال متاحة ؛
- تقوم المؤسسات بتوزيع كل الأرباح الصافية على حملة أسهمها،
- عدم وجود قيود على التعامل في سوق رأس المال، أي عدم وجود تكاليف للمعلومات؛
- سلوك المستثمر في السوق يتصف بالرشاد؛
- يمكن للمستثمرين الأفراد الإقتراض من دون أي قيود ، وبنفس الشروط التي تقترض بها المؤسسات؛
- يمكن تصنيف المؤسسات ضمن فئات ، تضم كل فئة مجموعة المؤسسات التي تتعرض إلى نفس الحجم من مخاطر النشاط الاقتصادي .

1- مدخل مدكلياني وميلر 1958:

بناء على الفروض السابقة وفي ظل غياب الضريبة ؛ يرى كل من مدكلياني وميلر أنه بالنسبة للمؤسسات التي تنتمي إلى نفس فئة المخاطرة ، فإن القيمة السوقية الكلية لا تعتمد على شكل مزيج الأموال من أموال خاصة وأموال مقترضة [2] بل تعتمد على قيمة استثماراتها ؛ والتي تتوقف قيمتها على العائد المتوقع تحقيقه من تشغيلها والمخاطر التي قد يتعرض لها هذا العائد. ومنه؛ فالقيمة السوقية للمؤسسة تتوقف على قرارات الإستثمار وليس على قرارات التمويل[3]، أي أن المعدل المطلوب (K) من طرف الملاك والدائنين ثابت مهما كان مستوى الإقتراض في الهيكل المالي للمؤسسة.

لإثبات وجهة نظرهما قاما بعرض لفكرة المراجحة (Arbitrage)، على أنه إذا وجدت مؤسستان متشابهتان في كل شيء عدا درجة الرفع المالي ، وكانت قيمتهما السوقية أو تكلفة أموالهما مختلفة ؛ فإن العملية التمويلية من خلال آثار عمل الرفع المالي الشخصي ضد آثار الرفع المالي للمؤسسة ستبقي على توازن السوق ، ولتوضيح فكرة المراجحة نعتمد على المثال التالي:[4]

1-1- فكرة المراجحة: نفترض مؤسستين (X) و(Y) تنتميان إلى نفس فئة مخاطر النشاط ، وتحقق كل منهما نتيجة استغلال قدرها : 20000 و.ن، ويكمن الإختلاف بين هاتين المؤسستين في تشكيلة مصادر التمويل ، حيث لا يحتوي الهيكل المالي للمؤسسة (X) سوى على الأموال الخاصة التي تتم رسملتها بمعدل 10% ، في حين تقدر قروض المؤسسة (Y) بـ :80.000 و. ن بمعدل فائدة 5%، كما يقدر معدل رسملة أموالها الخاصة بـ: 12%، وحسب المدخل التقليدي، فإن التكلفة المرجحة للتمويل

---

(1) Van Horne.J.C, **Gestion et politique financière** , traduit par : J.F.Brousse, H.Cansard et autres , Tome :01, Édition Dunod, Paris, France, 1972, p:160.

(2) عبد العزيز سمير محمد ، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية ، مرجع سبق ذكره ، ص :230 .

(3) هندي منير إبراهيم ، الإدارة المالية مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 645.

(4) Vernimmen.P, Op. cit, p: 665.

في(Y) أقل من التكلفة المرجحة للأموال في (X) ،ومنه فقيمة(Y) أكبر من قيمة (X) وهو ما يوضحه الجدول (3-3) التالي:

الجدول (3-3): مثال توضيحي لفكرة المراجحة

	المؤسسة X	المؤسسة Y
نتيجة الإستغلال: RE	20.000	20.000
مصاريف مالية (5%): FFI	0	4.000
النتيجة الصافية:RN	20.000	16.000
الأرباح الموزعة:DIV=RN	20.000	16.000
تكلفة الأموال خاصة:K_{cp}	%10	%12
قيمة الأموال الخاصة:$V_{cp}=DIV/K_{cp}$	200.000	133.333
قيمة الأموال المقترضة:$V_D=FFI/K_D$	0	80.000
قيمة المؤسسة:$V=V_{cp}+V_D$	200.000	213.333
المتوسط المرجح لتكلفة الأموال:K=RE/V	%10	%9,4
الرفع المالي: V_D/V_{cp}	%0	%60

Source : P.Vernimmen, Op. cit, p: 666.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن قيمة المؤسسة (Y) التي تعتمد في هيكلها المالي على القروض، تفوق قيمة المؤسسة (X) التي تعتمد على 100% أموال خاصة ، إلا أن هذه الوضعية لن تستمر ؛ بل سرعان ما تتساوى قيمة المؤسستين (X) و(Y) ، وذلك بفعل آلية الموازنة ؛ حيث أنه بافتراض أن مستثمرا يملك 1% من أسهم المؤسسة (Y) ؛ أي : 1.33,33 و. ن ، وأن هذا المستثمر سيقوم ببيع أسهمه بـ : 1000 و.ن ، إضافة إلى تشكيل رافعة مالية شخصية باقتراض حوالي 800 و.ن ، بسعر فائـدة 5% (x1.333 60%)، ثم يقوم باستعمال حصيلة التنازل عن الأسهم والمبلغ المقترض في شراء ما قيمته : 1.333+ 800 = 2.133 و. ن من أسهم المؤسسة (X).

وبالنظر إلى معدل العائد على الأموال الخاصة المتعلق بالمؤسسة (X)، فان المستثمر سيحصل على مردود قدره : 2133 x 10 % = 213 و.ن ، وبما أنه قام باقتراض مبلغ 800 و.ن فإن عليه دفع فوائد قدرها :800 x 5 %= 40 و. ن ، وبالتالي فإن العائد الصافي المتاح لهذا المستثمر هو:

213و.ن – 40و.ن = 173 و.ن . ومنه، بنفس مستوى الإستثمار والمخاطرة يتحصل المستثمر الفردي على173 و ن عوض 160و.ن في حالة بقائه في المؤسسة (Y) ، والفرق بين العائدين يقدر بـ :

173 – 160= 13 و.ن. كما يقدر معدل العائد الجديد على الأموال الخاصة : 173 / 1.333 = 12.97 %.

وباستمرار بيع أسهم المؤسسة (Y) وشراء أسهم المؤسسة (X)، فإن القيمة السوقية لأسهم (Y) ستنخفض والقيمة السوقية لأسهم (X) ستتجه نحو الإرتفاع إلى أن تتساوى قيمة المؤسستين في النهاية.

خلاصة القول أنه إذا كانت هناك مؤسستين متماثلتين من كافة النواحي عدا الهيكل المالي، وكانت القيمة السوقية لإحداهما تفوق القيمة السوقية للأخرى، فعملية المراجحة كفيلة بأن تحقق التوازن بين القيمة السوقية للمؤسستين، ومنه فالقيمة السوقية للمؤسسة ثابتة مهما كانت تركيبة الهيكل المالي، ما لم تتغير التدفقات النقدية الناتجة عن التشغيل.

1-2- الإنتقادات: لقد وجهت لها عدة انتقادات يمكن تلخيصها في النقاط التالية :[1]

- فرض تماثل أثر الرافعة المالية للمؤسسة وأثر الرافعة المالية الشخصية مشكوك فيه ، لأن عدم قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها يترتب عليه إعلان إفلاسها، غير أن أثر هذا الإفلاس لن يمتد إلى الثروة الخاصة بالمستثمر، أما عدم قدرة المستثمر على سداد فوائد القرض الذي يحصل عليه، فقد يترتب عنها إعلان عسره المالي؛ وهو ما يعرضه إلى خطر ضياع أمواله الخاصة ؛

- في ظل وجود تكلفة للمعاملات فإن عملية المراجحة تصبح غير فعالة للحفاظ على الثبات في قيمة المؤسسة، نظرا لأن تكلفة المعاملات قد تفوق المكاسب المحققة من جراء هذه العملية؛

- إفتراض تساوي سعر الفائدة للقروض بالنسبة للمؤسسة والمستثمرين الأفراد يصعب تحقيقه في الواقع العملي؛ نظرا للإختلاف في حجم الأموال المقترضة للمتعاملين؛

- إن أخذ الضرائب على الدخل بعين الإعتبار سوف يسقط نتائج تحليل M-M ، حيث أن الفوائد التي تدفعها المؤسسة عن القروض تعد من المصاريف الواجبة الخصم من الوعاء الضريبي .

2 - مدخل مدكلياني وميلر في ظل وجود الضريبة:

أخذا بعين الإعتبار الإنتقادات التي وجهت إلى مدخل كل من مدكلياني وميلر والتي أشارت إلى عدم صحة ثبات قيمة وتكلفة الأموال بالتغير في درجة الرفع المالي ، نتيجة للسماح بخصم فوائد القروض من وعاء الضريبة ، قاموا بإعادة النظر في النتائج المتوصل إليها سابقا ، ومنه تم إدخال الأثر الضريبي على العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة من خلال مداخلتهما الثانية سنة 1963، العلاقة بافتراض وجود ضريبة على دخل المؤسسات، في ظل نظام ضريبي يعتمد على خصم المصاريف المالية التي تدفعها المؤسسة من الإيرادات قبل اقتطاع الضريبة، في حين أن الأرباح الموزعة لن تتم إلا بعد فرض الضريبة؛ وهو ما نجده في معظم الإقتصاديات العالمية[2].

---

[1] هندي منير إبراهيم ، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 650.

[2] عبد العزيز سمير محمد ، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية ، مرجع سبق ذكره ، ص: 242 .

ومن هذا المنطلق توصل مدكلياني وميلر إلى أنه في حالة وجود ضريبة على دخل المؤسسات، فإنه من مصلحة المؤسسة الإعتماد على الأموال المقترضة في تكوين هيكلها المالي[1]، لأن القيمة السوقية للمؤسسة التي يتكون هيكلها المالي من قروض وأموال خاصة، سوف تفوق القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة يتكون هيكلها المالي من أموال خاصة فقط[2]. ومنه في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات، أثبت كل من مدكلياني وميلر أن هناك علاقة طردية بين قيمة المؤسسة ونسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي ، وذلك بالإعتماد على المعادلة (3-16) التالية[3]:

$$\mathbf{V_Y} = V_X + (V_D.T) \ldots\ldots (16\text{-}3)$$

حيث (V_Y) : تمثل القيمة السوقية للمؤسسة التي يتضمن هيكلها المالي القروض والأموال الخاصة.

(V_x): تمثل القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة يتكون هيكلها المالي من أموال خاصة فقط.

(T) : يمثل معدل الضريبة على دخل المؤسسة، ومنه فإن $(V_D.T)$ تمثل القيمة الحالية للوفورات الضريبة .

من خلال هذه العلاقة فسر مدكلياني وميلر أن الوفورات الضريبة الناتجة عن خصم المصاريف المالية قبل اقتطاع الضريبة $(V_D.T)$ تمثل الميزة الإيجابية من استخدام الأموال المقترضة في الهيكل المالي؛ حيث أن القيمة السوقية للمؤسسة(Y) التي تعتمد على مزيج تمويلي من أموال مقترضة وأموال خاصة تفوق القيمة السوقية للمؤسسة (X) التي تعتمد على أموال خاصة فقط ، وذلك بمقدار قيمة الوفورات الضريبة المحققة في المؤسسة (Y) نتيجة لاعتمادها على الأموال المقترضة ، أما إذا زاد أو نقص الفرق عن ذلك، فإن عملية المراجحة كفيلة بإعادة التوازن بين قيمة المؤسستين على النحو المذكور سابقا .

خلاصة القول أنه ، في ظل وجود ضريبة على دخل المؤسسات ، فإن مدكلياني وميلر لا يحددان الهيكل المالي الأمثل بدقة؛ بل يعتبران أن الهيكل المالي الأمثل هو الذي يتكون من أكبر نسبة ممكنة من الأموال المقترضة، وهذا للإستفادة من الوفورات الضريبية الناتجة عن خصم المصاريف المالية قبل اقتطاع الضريبة . لكن في ظل افتراض خضوع المستثمرين (ملاك ودائنين) لضريبة على الدخل، فإن القيمة السوقية للمؤسسة التي يتكون هيكلها التمويلي من أموال خاصة وأموال مقترضة ، تعادل قيمة مؤسسة مماثلة تعتمد بالكامل على الأموال الخاصة مضافا إليها القيمة الحالية للوفورات الضريبية، أي نفس النتيجة التي تم التوصل إليها في نموذج مدكلياني وميلر في ظل افتراض خضوع المؤسسة للضريبة على الدخل. لكن الإختلاف الوحيد يكمن في المعادلة المعبرة عن القيمة الحالية للوفورات الضريبية؛

[1]Vernimmen.P, Op. cit , p: 673.

[2]هندي منير ابراهيم ، الإدارة المالية: مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 651.

[3] المرجع نفسه، ص: 652.

حيث أنه في ظل خضوع المؤسسة والمستثمرين (الملاك ودائنين) لضريبة على الدخل، فالقيمة السوقية للمؤسسة التي تعتمد على مزيج تمويلي يمكن صياغتها حسب العلاقة (16-3) التالية :

$$V_y = V_x + \left[\left(1 - \frac{(1-T).(1-Tcp)}{(1-T_D)} \right) .V_D \right] \ldots\ldots.(17\text{-}3)$$

حيث أن: T_{cp} : معدل الضريبة الشخصية على دخل حملة الأسهم.

T_D: معدل الضريبة على دخل جملة السندات.

ومنه فالقيمة السوقية للمؤسسة (Y) تتوقف على معدلات الضريبة على دخول المؤسسات والمستثمرين.

من أهم الإنتقادات التي وجهت للنتيجة المقدمة من طرف مدكلياني وميلر ، إهمالها للمخاطر والتكاليف الناجمة عن المغالاة في التمويل بالإقتراض ؛ كتكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة اللتان من شأنهما التأثير على كل من تكلفة الأموال وقيمة المؤسسة .

ولتوضيح العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل خضوع المؤسسة والمستثمرين (ملاك ودائنين) للضريبة على الدخل، يجدر بنا التطرق للتحليل المتميز لميلر سنة 1977، والذي حدد على أساسه نموذجا لهيكل رأسمال المؤسسة الذي أثار الكثير من الجدل وسط طلاب الإدارة المالية .

3- نموذج ميلر 1977 :

قدم ميلر سنة 1977 نموذجا لهيكل رأسمال المؤسسة، خاص فيه إلى عدم وجود أي أثر للإقتراض على قيمة المؤسسات؛ يعني عدم وجود علاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، وقام ميلر بتحليل المعادلة السابقة إلى ثلاث نقاط رئيسية :[1]

- في حالة افتراض عدم وجود ضرائب: أي أن المؤسسة والمستثمرين لا يخضعون للضريبية على الدخل، يعني أن المعادلة السابقة(18-3) تصبح على الشكل التالي:

$$V_y = V_x + 0V_D = V_x \ldots\ldots\ldots(18\text{-}3)$$

ومنه فإن القيمة السوقية للمؤسسة(Y)، التي تعتمد على مزيج من الأموال الخاصة والأموال المقترضة في هيكلها المالي، تساوي القيمة السوقية لمؤسسة(X) مماثلة يتكون هيكلها المالي من الأموال الخاصة فقط ، وفي هذه الحالة لا وجود لأي علاقة بين قيمة المؤسسة وهيكلها المالي.

---

[1] المرجع نفسه، ص: 673-678.

- في حالة خضوع المؤسسة للضريبة على الدخل وعدم خضوع الدخل الشخصي للمستثمرين للضريبة: أي أن:($T_{cp}= T_D = 0$) و ($T \neq 0$)، أو في حالة تساوي معدل الضريبة على دخل المساهمين ومعدل الضريبة على المقرضين، أي ($T_D + T_{cp} \neq 0$) ؛ وفقا للمعادلة (3-18) فإن قيمة المؤسسة(Y) تساوي:

$$\mathbf{V_y} = V_x + (T.V_D) \ldots\ldots(19\text{-}3)$$

وهي نفس المعادلة التي توصل إليها مدكلياني وميلر في مداخلتهما لسنة1963، ففي هذه الحالة نجد أن قيمة المؤسسة ترتفع كلما اعتمدت على نسبة أكبر من الأموال المقترضة في هيكلها المالي، بسبب تحقيقها لوفورات ضريبية بمقدار ($T.V_D$).

- باعتبار أن الضريبة على دخل حملة الأسهم أقل من معدل الضريبة على دخل حملة السندات؛ أي ($T_{cp} < T_D$) ، فإن صافي دخل حملة السندات لا بد أن يكون كبيرا لتعويض المستثمرين في السندات عن الإرتفاع الكبير في الضريبة على دخولهم، ولهذا فميزة الإقتراض تكمن في أن فوائد القروض تحقق وفورات ضريبية من ناحية، إلا أنه ينبغي أن تكون قيمتها مرتفعة لتعويض المستثمرين في السندات عن الإرتفاع في الضريبة على دخولهم من ناحية أخرى ؛ أي أن ما تحققه المؤسسة من وفر ضريبي ستفقد ولو جزءا منه من ناحية أخرى، مما يعني أن الإقتراض ليس له الأثر الكبير على قيمة المؤسسة.

ومن جانب آخر؛ فإن ميلر قد أشار إلى ما يسمى بالتوازن العام على مستوى سوق رأس المال، حيث اعتبر أنه في حالة عدم التوازن في سوق رأس المال؛ يمكن للمؤسسة زيادة قيمتها السوقية من خلال تحقيقها للوفورات الضريبية، نتيجة لانخفاض الضريبة على دخل المستثمرين مقارنة بالضريبة على دخل المؤسسة. ولتوضيح هذه العلاقة افترض ميلر أن الضريبة على دخل المساهمين منعدمة، بسبب عدم توزيع المؤسسة للأرباح واحتفاظ الملاك بأسهمهم وعدم بيعها.

وفي ظل هذه الظروف فالمؤسسة تحاول زيادة قيمتها السوقية من خلال جذب صنف معين من المستثمرين في السندات، والذين تقل الضريبة المفروضة على دخولهم عن الضريبة على دخل المؤسسة وفقا للعلاقة(3-20) التالية:

$$V_y = V_x + \left[\left(1 - \frac{(1-T)}{(1-T_D)}\right) . V_D\right] \ldots\ldots(20\text{-}3)$$

فكلما كانت قيمة (T_D) أقل من (T) فإن المؤسسة يمكنها تحقيق وفر ضريبي من خلال الإعتماد على الأموال المقترضة في هيكلها المالي، من خلال تخصيص موارد المستثمرين في السندات والذين تقل الضريبة على دخولهم عن الضريبة على دخل المؤسسة، مما يؤدي برأس المال إلى التوجه نحو التوازن إلى أن تصل المؤسسة للمستثمر الحدي؛ والذي يتساوى عنده معدل الضريبة على دخل المؤسسة أي (T_D=T) ،

وفي هذه الحالة تصبح القيمة الحالية للوفورات الضريبية منعدمة أي تتساوى قيمة المؤسسة (Y) التي تعتمد على مزيج مالي من الأموال الخاصة والأموال المقترضة مع قيمة مؤسسة مماثلة(X) ، والتي يتكون هيكلها المالي من أموال خاصة فقط.

وأهم انتقاد وجه لنموذج ميلر، يتعلق بفرض أن المساهمين لا يحققون عائدا فعليا(توزيعات أو أرباح رأسمالية) يخضع للضريبة على الدخل وهذا يعتبر غير منطقي.

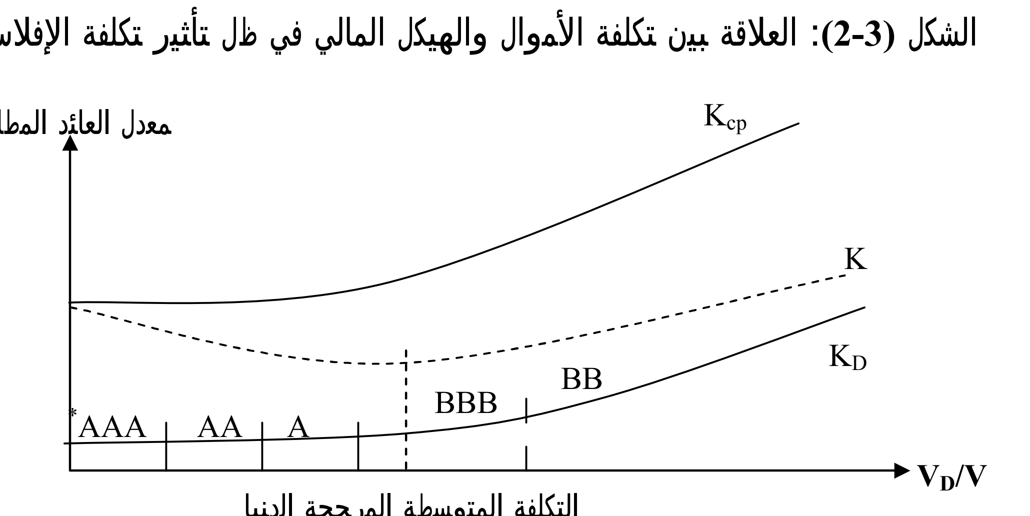
المطلـب الثالـث: نمـاذج مختلفـة

1- أثر تكلفة الإفلاس: تنجر عن عملية الإقتراض آثار إيجابية متمثلة في الإستفادة من الوفورات الضريبية على فوائد القروض ، إلا أنه من جهة أخرى تتولد عن هذه القروض مخاطر مالية قد ترفع من تكلفة الأموال وتخفض من قيمة المؤسسة السوقية ؛ من بينها مخاطر الإفلاس. حيث أن استخدام المؤسسة للأموال المقترضة في هيكلها المالي، وعدم قدرتها على دفع التزاماتها من فوائد وقروض يحملها مجموعة من التكاليف ؛ كالمصاريف القانونية والإدارية ، إضافة إلى تكلفة الفرصة الضائعة الناتجة عن خسارتها لثقة المساهمين التي تؤدي إلى الزيادة في تكلفة الأموال المقترضة؛ كما يمكن تصنيف هذه التكاليف إلى نوعين[1]: تكاليف مباشرة متعلقة بعملية الإفلاس ؛ كالتكاليف القانونية والإدارية ، وكذا الخسائر الناجمة عن التنازل عن بعض الأصول الثابتة التي عادة ما تباع بأقل من قيمتها الدفترية، بهدف تمويل الإحتياجات_التشغيلية قصيرة الأجل....إلخ.، وتكاليف غير مباشرة قبل عملية الإفلاس ناتجة عن فقدان ثقة الموردين والعملاء . ونتيجة لتحمل المقرضين لجزء معتبر من هذه التكاليف الإضافية، بسبب احتمال عدم كفاية أموال التصفية في سداد الديون، يقومون بنقل هذه التكاليف للملاك من خلال المطالبة بمعدلات فائدة أكبر، وكرد فعل من طرف الملاك فإنهم يطالبون بمعدل عائد أكبر على الإستثمارات لتعويضهم عن التكاليف المرتفعة، نظرا لعدم قدرتهم على التنويع في محفظة الأوراق المالية[2] ،وكنتيجة حتمية فإن قيمة المؤسسة تتجه نحو الإنخفاض، لكن زيادة معدلات العوائد المطلوبة من طرف المساهمين والمقرضين بسبب خطر الإفلاس ليست مرتبطة بعلاقة خطية مع حجم الأموال المقترضة، وهو ما يوضحه الشكل (3-2) التالي:

[1]Teulié.J et Topsacalian.P, Op. cit, pp: 366,367.

[2] هندي منير ابراهيم ،الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، مرجع سبق ذكره ، ص:251 .

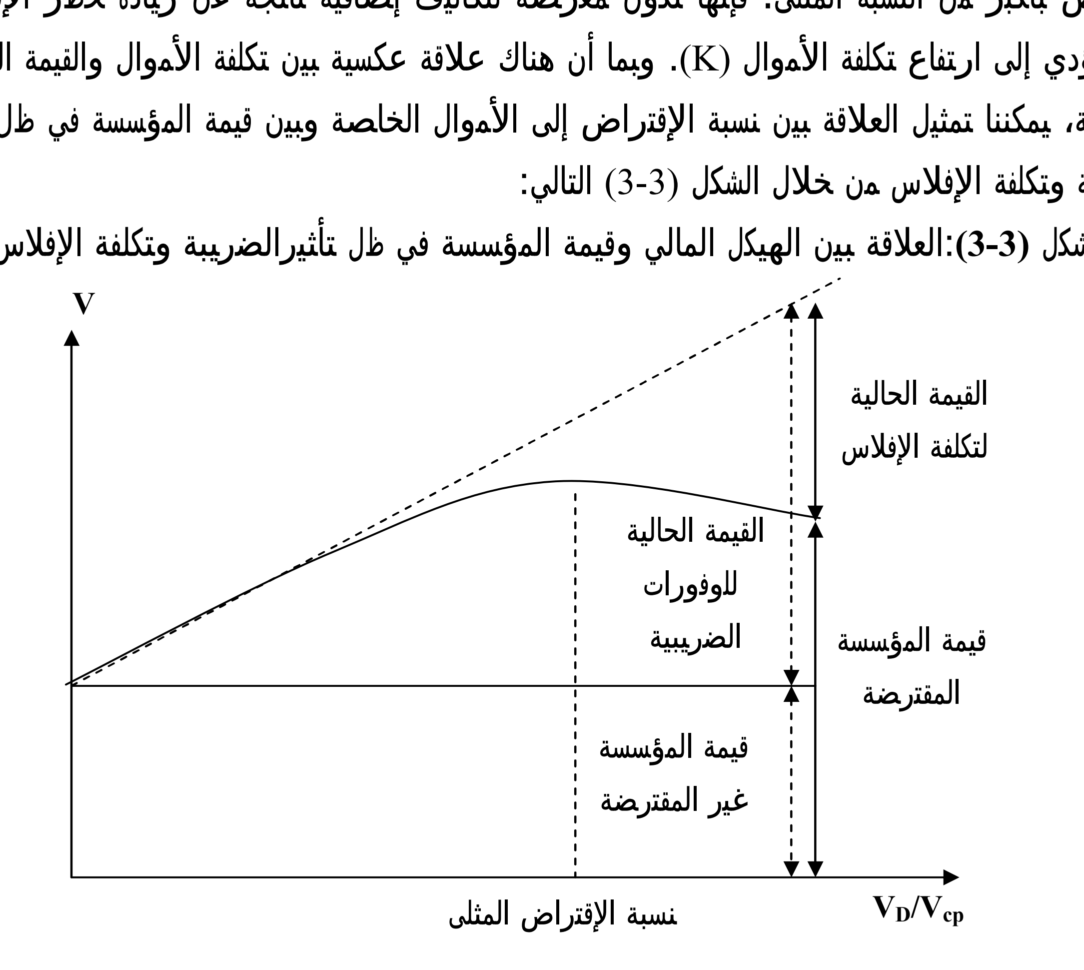
الشكل (3-2): العلاقة بين تكلفة الأموال والهيكل المالي في ظل تأثير تكلفة الإفلاس



Source: P.Vernimmen, Op. cit , p: 677.

نظريا تتمكن المؤسسة من تكوين مزيج تمويلي أمثل، من الأموال الخاصة والأموال المقترضة عندما تصل إلى النقطة التي تنخفض فيها تكلفة الأموال إلى حدها الأدنى، وهي النقطة التي تتساوى فيها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس، مما يعني أن المؤسسة إذا حاولت الإقتراض بأكبر من النسبة المثلى؛ فإنها تكون معرضة لتكاليف إضافية ناتجة عن زيادة خطر الإفلاس، مما سيؤدي إلى ارتفاع تكلفة الأموال (K). وبما أن هناك علاقة عكسية بين تكلفة الأموال والقيمة السوقية للمؤسسة، يمكننا تمثيل العلاقة بين نسبة الإقتراض إلى الأموال الخاصة وبين قيمة المؤسسة في ظل تأثير الضريبة وتكلفة الإفلاس من خلال الشكل (3-3) التالي:

الشكل (3-3):العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثيرالضريبة وتكلفة الإفلاس



Source : Vernimmen.P, Op. cit , p: 676.

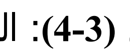
من خلال هذا الشكل نلاحظ أن تكلفة الأموال تنخفض في البداية حتى تصل نسبة الإقتراض إلى نقطة معينة ؛ بعدها تنخفض هذه التكلفة بمعدل أقل من ذي قبل ، وعندما تصل إلى نقطة معينة تبدأ تكلفة الأموال في الإرتفاع نتيجة لظهور تكلفة الإفلاس ، إلا أن حجم هذه التكاليف كان أقل من الوفورات الضريبية التي صاحبت زيادة نسبة الإقتراض ، الأمر الذي أدى إلى استمرار انخفاض تكلفة الأموال إلى أن تتعدى قيمة تكلفة الإفلاس الوفورات الضريبية ، ومنه فإن القيمة السوقية للمؤسسة المقترضة تساوي القيمة السوقية لمؤسسة مماثلة وغير مقترضة، مضافا إليها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مطروحا منها القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس، وبالتالي تحديد الهيكل المالي الأمثل الذي يعظم قيمة المؤسسة، والذي يتوقف على قيمة الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس؛ لهذا فحجم الإقتراض الأمثل هو الذي يصل فيه الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس إلى أكبر قيمة؛ أي أنه في هذه النقطة تكون قيمة المؤسسة في الحد الأقصى الذي يتحقق من خلال تكوين الهيكل المالي الأمثل. وإذا تغيرت نسبة الأموال المقترضة إلى الأموال الخاصة عن النسبة المثلى إما بالزيادة أو بالنقصان؛ فإن الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس سوف يبدأ بالإنخفاض وبالتالي تنخفض القيمة السوقية للمؤسسة. ومنه في ظل افتراض وجود الضرائب وتكلفة الإفلاس، يمكن القول أن للهيكل المالي تأثيرا على القيمة السوقية للمؤسسة، حيث أن هذه الأخيرة يمكن تعظيمها من خلال الإعتماد على الهيكل المالي الأمثل.

2- أثر تكلفة الوكالة: تقوم نظرية الوكالة لـ: جانسون وماكلينغ(Jensen et Meckling) على وصف العلاقة القائمة بين مختلف الأطراف والفئات المكونة للمؤسسة، حيث أشارت إلى أنه يمكن النظر إلى المؤسسة على أنها : " مجموعة من العقود بين أعضاء الفريق الذي يقدم عوامل الإنتاج (ملاك ، دائنين، عاملين وإدارة) ، حيث يسعى كل عضو من الفريق إلى تحقيق مصالحه الذاتية " [(1)] ، وباعتبار أنه تم تعريف المؤسسة على أنها مجموعة من العقود الناتجة عن ضرورة رجوع المؤسسة إلى مسيرين يتولون إدارة المؤسسة ، وعقود تبرم مع الدائنين الذين تلجا إليهم المؤسسة لتلبية احتياجاتها التمويلية .

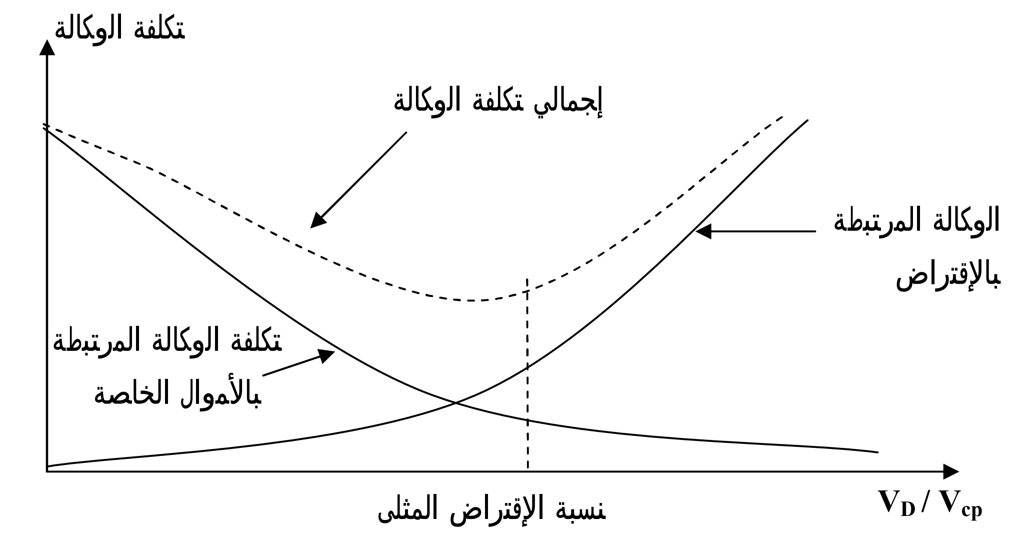
منه فتكلفة الوكالة تمثل مصاريف إضافية للمستثمرين (ملاك ودائنين) بهدف مراقبة أموالهم المستثمرة في المؤسسة، وهذه التكاليف يتم التعبير عنها بالزيادة في العوائد المطلوبة من طرف المستثمرين (ملاك ودائنين) لتغطية المصاريف الإضافية، وكعلاقة طردية؛ فكلما ارتفعت نسبة الأموال الخاصة في الهيكل المالي، كلما أدى هذا إلى زيادة تكلفة الوكالة المرتبطة بالمساهمين والعكس صحيح، أيضا كلما ارتفعت نسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة كلما أدى هذا إلى الزيادة في تكلفة الوكالة المرتبطة بالمقرضين والعكس صحيح، ولهذا تأخذ العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة الشكل (3-4) التالي:

---

(1) هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار ، مرجع سبق ذكره ، ص: 17 .



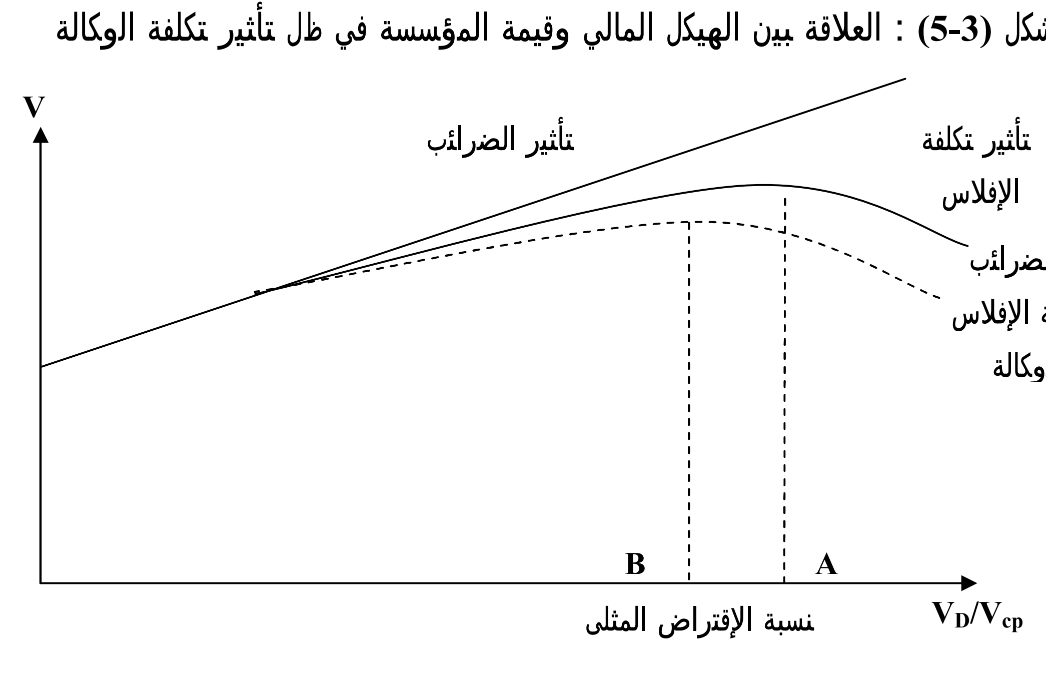
الشكل (3-4): العلاقة بين الهيكل المالي وتكلفة الوكالة



Source: Teulié.J et Topsacalian.P, Op. cit, pp:369.

وبالتالي فإن لجوء المؤسسة لمصادر تمويل معينة ينجم عنه نشوء تكاليف تؤثر سلبا على قيمة المؤسسة ؛ من بينها تلك الناتجة عن تضارب المصالح داخل المؤسسة ، والمتمثلة في تكاليف الوكالة. إلا أن هذه التكاليف لا تعتبر الوحيدة المؤثرة على تكلفة الأموال ، بل توجد إلى جانبها تكلفة الإفلاس التي تنتج عن مغالاة المؤسسة في الإعتماد على القروض في عملية التمويل ، ويمكن تلخيصها في الشكل (3-5) التالي:

الشكل (3-5) : العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة في ظل تأثير تكلفة الوكالة



المصدر: هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار ، مرجع سبق ذكره، ص: 673.

ومن خلال هذا الشكل نلاحظ أن قيمة المؤسسة تتحدد بمقدار الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة؛ حيث بإمكان المؤسسة تعظيم قيمتها السوقية إلى أقصى حد من خلال اعتمادها على الهيكل المالي الأمثل، والذي يعبر عنه في هذا الشكل بالنقطة التي يتعاظم عندها الفرق بين القيمة الحالية للوفورات الضريبية والقيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة، وإذا زادت أو نقصت نسبة الإقتراض إلى الأموال الخاصة عن النسبة المثلى، فإن قيمة المؤسسة تبدأ بالإنخفاض.

كذلك نلاحظ أن نسبة الإقتراض إلى الأموال الخاصة المثلى قد انخفضت من النقطة (A) إلى النقطة (B)؛ وهذا راجع إلى زيادة حجم التكاليف بسبب ظهور تكلفة الوكالة إلى جانب تكلفة الإفلاس.

وكخلاصة يمكن القول أنه في ظل تأثير الضرائب وتكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة، للهيكل المالي تأثير على قيمة المؤسسة، والتي يمكن تعظيمها إلى أقصى حد ممكن باعتمادها على الهيكل المالي الأمثل.

3- نظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل"La théorie du financement hiérarchique":

في سنة 1961، وضع جوردن دونالدسون G.Donaldson نظرية لترتيب مصادر التمويل حسب الأفضلية peacking order theory من وجهة نظر المؤسسة، حيث تتلخص أبعاد هذه النظرية في النقاط التالية :[1]

- تفضل المؤسسة الإعتماد على مصادر التمويل الداخلي.
- تضع المؤسسة نسبا مستهدفة لتوزيعات الأرباح، وهذا من خلال مقارنتها مع احتياجاتها الإستثمارية، وكذلك توقعاتها بشأن التدفقات النقدية المستقبلية وهذا في الظروف العادية.
- تتبع المؤسسة سياسة ثابتة بشأن توزيعاتها؛ بمعنى أنها تتجنب أي تغيرات مفاجئة، خاصة تلك التي تنطوي على النقص في الأرباح الموزعة، فإذا كانت قيمة الأرباح المحتجزة تفوق الإحتياجات الإستثمارية، فالمؤسسة تقوم بتوجيه جزء منها لسداد الديون أو استثمارها في أوراق مالية سهلة التسويق، أما في حالة حدوث العجز في حجم الموارد المالية اللازمة لتمويل استثمارات يصعب تأجيلها، تلجأ المؤسسة لاستخدام جزء من الرصيد النقدي أو بيع جزء من الأوراق المالية سهلة التسويق.
- إذا لم تتمكن المؤسسة من توفير الموارد المالية اللازمة من المصادر الداخلية، فإنها تلجأ أولا نحو الإقتراض مباشرة، أو بإصدار سندات تقليدية لتأتي بعد ذلك إمكانية إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم Convertibal Bonds ، ثم في الأخير يأتي دور إصدار الأسهم العادية.

وقد حاول مايرز Mayers سنة 1984، إعطاء تفسير لهذا الترتيب التفضيلي لمصادر التمويل من وجهة نظر المؤسسة، من خلال دعمه لنظرية دونالدسون Donaldson سنة 1961، وهذا بفرض عدم تماثل المعلومات L'asymétrie d'information لدى إدارة المؤسسة والمستثمرين(الملاك والدائنين)؛

[1]هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، مرجع سبق ذكره ، ص: 301.

حيث افترض بأن الإدارة قد يكون لديها معلومات أكثر من تلك المتوفرة لدى المستثمرين. وحسب مايرز Mayers ترتيب أفضلية مصادر التمويل يكون على الشكل التالي:[1]

- تعتمد المؤسسة في توفير الموارد المالية على التمويل الذاتي (التمويل الداخلي) كأول وأهم مصدر مالي تلجأ إليه المؤسسة، وهذا من خلال الموازنة بين معدلات توزيع الأرباح والفرص الإستثمارية المتاحة.

- إذا أصبحت الحاجة ملحة للتمويل الخارجي، فالمؤسسة تفضل في البداية الإعتماد على الإقتراض ثم السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، ويأتي في المرتبة الأخيرة إصدار أسهم.

ومنه قد يكون من الأفضل للمؤسسة أن تعطي الأولوية للتمويل بالإعتماد على الأرباح المحتجزة بدلا من إصدار الأسهم العادية، على أن تأتي الأموال المقترضة بينهما حسب الترتيب التالي:

- التمويل الذاتي ثم الإقتراض (يضم الأوراق القابلة للتحويل) فإصدار أسهم جديدة.

ويقوم هذا التفضيل في مصادر التمويل على أساس أن التمويل الداخلي يمثل أهم مصدر مالي للمؤسسة؛ نظرا لأنه عادة لا يواجه معارضة من طرف إدارة المؤسسة، بالإضافة إلى أنه يعفي المدراء الماليين من السعي للإتصال بالمستثمرين على مستوى السوق المالية (المساهمين أو المقرضين)، كما أن الإدارة تكون أكثر استقلالية في تسيير المؤسسة كلما كانت تعتمد أكثر على التمويل من المصادر الداخلية، كذلك انخفاض تكلفة التمويل بالإعتماد عليها مقارنة بالتكاليف المترتبة عن إصدار الأسهم في سوق رأس المال، بالإضافة لوفرة الموارد المالية من المصادر الداخلية في أقل وقت ممكن.

وعلى هذا الأساس يأتي ترتيب الإقتراض في المرتبة الثانية، من حيث أفضلية استخدامه كمورد مالي في تلبية احتياجات المؤسسة، ليأتي في الأخير إصدار الأسهم التي تعتبر أكثر تكلفة من المصادر الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، فإن إصدار أسهم جديدة في ظل عدم تماثل المعلومات L'asymétrie d'information يعد كإشارة مالية للمستثمرين المحتملين، والذين يفسرون قرار الإصدار على أنه نتيجة لكون القيمة السوقية للأسهم مغالا فيها، وأن الإدارة تسعى لاستغلال المستثمرين المحتملين لصالح المستثمرين القدامى، وعلى ضوء هذا التغير فلن يقبلوا شراء السهم بالسعر المعروض[2].

كخلاصة، فنظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل تنص على أن المؤسسات الأكثر مردودية تقترض بنسب أقل نظرا لأنها ليست في حاجة للإعتماد على التمويل الخارجي، أما المؤسسات ذات المردودية الأقل، فإنها تلجأ للإقتراض بسبب عدم كفاية التمويل الذاتي في توفير الموارد المالية للقرارات الإستثمارية، كذلك فإن الإقتراض يمثل المصدر المالي الأول الخارجي حسب ترتيب Mayers.

ومنه فنظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل لا تحدد نسبة الإقتراض المثلى، بل أن نسبة الإقتراض تعكس مدى الرغبة في اللجوء للتمويل من المصادر الخارجية.

---

[1] Teulié.J , Topsacalian.P, Op. cit, p: 370.

[2] هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، مرجع سبق ذكره، ص: 305.

المطلب الرابع: العلاقة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة

من خلال دراستنا لبعض من النظريات المالية التي عالجت إشكالية تحديد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسة، لاحظنا غيابا تاما لأثر حجم المؤسسة على الهيكل المالي ، حيث أن معظم النظريات التي توصلت إلى تحديد الهيكل المالي الأمثل الذي يعظّم القيمة السوقية للمؤسسة، قد اعتمدت في تحليلها للعلاقة على عاملين أساسين لتحديد القيمة السوقية وهما: قيمة التدفقات النقدية المتوقعة والمعدل الذي تخصم به هذه التدفقات، والذي يتمثل في تكلفة الأموال.

وبالتالي ففي ظل ثبات العوامل الأخرى، فإن تحديد الهيكل المالي الأمثل يتم من خلال المقارنة ما بين التدفقات النقدية؛ المتمثلة في الوفورات الضريبية التي قد تحققها المؤسسة من خلال اعتمادها على الأموال المقترضة في الهيكل المالي، ومقابلتها بالتكاليف التي ستتحملها المؤسسة والمتمثلة في العائد المطلوب من طرف المستثمرين (ملاك ودائنين)، في ظل تأثير تكلفة الإفلاس وتكلفة الوكالة.

ولهذا يمكن القول بأنه لا يوجد اختلاف ما بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والهيكل المالي للمؤسسات كبيرة الحجم؛ نظرا لعدم وجود علاقة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة، إلا أن عدم وجود علاقة مباشرة بين حجم المؤسسة والهيكل المالي لا يمنع من احتمال وجود تأثير غير مباشر لحجم المؤسسة على طبيعة المزيج التمويلي المكون لهيكلها المالي. ولمحاولة تحديد هذه العلاقة غير المباشرة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة، ننطلق من النتيجة التي توصل إليها بريجهام وجابنسكي Brigham et Gapenski في نموذجها للعلاقة التوازنية (Trade of theory)، حيث توصلا إلى تحديد ثلاث مؤشرات هامة تضمن سلامة اتخاذ القرارات بشأن هيكل رأس المال ؛ والتي تتمثل في :[(1)]

- المؤسسة التي تتعرض لمستوى عال من مخاطر الأعمال بسبب التقلبات الكبيرة في صافي ربح العمليات، ينبغي أن تنخفض فيها نسبة الأموال المقترضة؛ حيث أن المؤسسة التي تمتاز بالتذبذب الكبير في العوائد تكون أكثر عرضة لخطر الإفلاس في أي مستوى من الإقتراض، مقارنة بمؤسسة مثيلة يتقلب عائدها بدرجة أقل، وعلى هذا الأساس يفترض كل من بريجهام وجابنسكي أن هذا النوع من المؤسسات قد لا يتمادى في الإعتماد على الأموال المقترضة في الهيكل المالي، حيث من المحتمل أن تتوقف عن الإقتراض قبل أن تصل إلى النقطة التي تتعادل فيها القيمة الحالية للوفورات الضريبية مع القيمة الحالية لتكلفة الإفلاس والوكالة.

- المؤسسات التي تمتاز بضخامة حجم أصولها المادية وتميل إلى استخدام تركيبات إنتاجية نمطية، يمكنها التوسع في الإقتراض بدرجة أكبر مقارنة بالمؤسسات التي تنخفض فيها الأصول المادية، وتعتمد على تركيبات إنتاجية أقل؛ والسبب في ذلك هو ارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة في الحالة الثانية نظرا لانخفاض حجم أموال التصفية في حالة إفلاسها. وبعبارة أخرى فإن نسبة الإقتراض المثلى في

---

(1) Teulié.J, Topsacalian.P, Op. cit, p: 370.

المؤسسات التي تعتمد على تركيبة إنتاجية صغيرة الحجم، تقل عن تلك المعتمدة في مؤسسة ذات تركيبات إنتاجية ضخمة.

- كلما ارتفع مستوى الربحية في مؤسسة معينة ، كلما أدى هذا إلى زيادة حجم الشريحة الضريبية، ويكون من مصلحتها التوسع في الإقتراض وذلك مقارنة بمؤسسة مماثلة تخضع لشريحة ضريبية أقل. وهذا راجع لارتفاع التدفقات النقدية المتمثلة في الوفورات الضريبية التي تكفي لتغطية المستوى المرتفع من تكلفة الإفلاس والوكالة.

وبالإعتماد على الإنتقاد الموجه من طرف ميلر Miller سنة 1977، بخصوص أثر تكلفة الإفلاس والوكالة على تحديد الهيكل المالي، حيث أشار إلى أن مختلف الدراسات التي تؤكد على ارتفاع قيمة تكاليف الإفلاس والوكالة إلى حوالي 30% من القيمة السوقية للمؤسسة، قد أجريت على مؤسسات صغيرة أو فردية، أما بالنسبة للمؤسسات كبيرة الحجم؛ فإن الدراسات المتاحة تؤكد على صغر حجم تلك التكاليف، إذ تبلغ في المتوسط 5,3 % من القيمة السوقية للمؤسسة، وتتضاءل هذه النسبة كلما زاد حجم المؤسسة ؛ حتى أنها قد وصلت في بعض الأحيان إلى 1,7 % من القيمة السوقية للمؤسسة[1].

وعلى أساس هذا التحليل لـ Miller، يمكن القول بأنه توجد علاقة عكسية بين حجم المؤسسة ونسبة تكلفة الإفلاس والوكالة إلى القيمة السوقية للمؤسسة؛ أي كلما صغر حجم المؤسسة كلما زاد تأثير تكلفة الإفلاس والوكالة في القيمة السوقية للمؤسسة والعكس صحيح. وقد يرجع سبب الإرتفاع في تكلفة الإفلاس والوكالة إلى الزيادة في احتمال الفشل في المؤسسات الصغيرة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها، حيث قدرت هذه النسبة بحوالي 70% في مرحلة الانطلاق إلى 30% من مراحل متقدمة[2].

ومنه ففي ظل ثبات العوامل الأخرى، يمكن القول بأن تكلفة الإفلاس والوكالة يصبح أثرها أكثر وضوحا كلما انخفض حجم المؤسسة. وبما أن نسبة الأموال المقترضة المثلى مرتبطة عكسيا بتكلفة الإفلاس والوكالة حسب ما جاء به كل من بريجهام وجابنسكي، في هذه الحالة نعتبر أن الهيكل المالي الأمثل للمؤسسات الصغيرة يمتاز بنسبة اقتراض إلى الأموال الخاصة أقل من مثيلتها في الهيكل المالي للمؤسسات كبيرة الحجم. مما يعني أنه من مصلحة المؤسسات الصغيرة عدم الإعتماد على نسبة اقتراض مرتفعة نظرا لارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة في هذا النوع من المؤسسات؛ أي أن التدفقات النقدية المتمثلة في القيمة الحالية للوفورات الضريبية لا تكفي لتغطية التكاليف المرتفعة الناجمة عن تكلفة الإفلاس والوكالة. وذلك أخذا بعين الإعتبار فرضية أن كل مصادر التمويل الخارجية متاحة أمام كل المستثمرين بالتساوي ودون أية قيود مهما كانت طبيعتهم. في حين أن الواقع العملي يعكس صورة مغايرة للإقتراحات النظرية؛ حيث نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة تعاني من عراقيل تمويلية كبيرة، تحد من قدرتها على توفير الموارد المالية من مختلف مصادر التمويل وهذا لعدة أسباب، ومن ناحية التفاوت الكبير في مستوى

---

(1)هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار ، مرجع سبق ذكره، ص: 674.

(2)Lachman.J, Op. cit, p: 18,19.

تقدم أسواق رأس المال في الإقتصاديات العالمية، سيجعل فرص المؤسسة في توفير مواردها المالية مرتبطة بمدى تطور النظام المالي للدولة التي تنشط فيها. ومنه فالتساؤل المطروح هنا يدور حول خصائص الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة بالنظر للواقع العملي .

المطلب الخامس : خصائص الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة

من خلال الإطار النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، يبدو من مصلحة المؤسسات الصغيرة عدم المغالاة في الإعتماد على الأموال المقترضة في تكوين هيكلها المالي، نظرا لما سيترتب عنه من انخفاض في القيمة السوقية بسبب ارتفاع تكلفة الإفلاس والوكالة في هذه المؤسسات .

ونتيجة ارتفاع تكلفة التمويل في المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، فإنها تكون أكثر عرضة للتذبذب في صافي ربح العمليات بسبب استخدامها لمصادر التمويل ذات التكلفة المنخفضة والثابتة المتمثلة في القروض، أي أنها أكثر عرضة للمخاطر المالية مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.

لكن من الناحية العملية، هناك عدة عوامل تؤثر على قرار الإدارة المالية في اختيار الهيكل المالي الملائم للمؤسسة، فبالإضافة إلى محاولة الإدارة المالية تحقيق مستوى عائد مرتفع للمساهمين؛ إلا أن أغلبية المدراء الماليين يعتبرون أن المرونة المالية تعد من أهم العوامل المحددة لقرارات اختيار الهيكل المالي[1].

وعلى هذا الأساس فإن خصائص الهيكل المالي في الواقع ترتبط بمجموعة من العوامل والمتغيرات المؤثرة في قرارات التمويل على مستوى المؤسسة.

1 - العوامل المحددة للهيكل المالي:

من خلال التحليل النظري السابق لاحظنا أن استخدام المؤسسة لهيكل مالي أمثل يترك آثارا إيجابية على قيمتها السوقية، نظرا لما تقدمه القروض من وفورات ضريبية تعظم من ثروة الملاك، لكن فرص المؤسسات في الإعتماد على القروض للتمويل ليست متساوية؛ ويرجع هذا الإختلاف إلى عدة عوامل تحدد مدى قدرة المؤسسة على الإعتماد على هذا النوع من التمويل، وهذه المحددات تمثل العوامل المؤثرة على قرارات المدير المالي في اختياره للهيكل المالي، حيث نذكر منها:

1-1- المرونة المالية "**La Flexibilité Financière** " :

تحقيق المرونة المالية يعتبر من أولويات المدراء الماليين، فالإعتماد على مصدر مالي لتلبية احتياجات استثمارية حالية يمكن أن يقلل من احتمال إمكانية الإعتماد عليه لتمويل احتياجات استثمارية مستقبلية، واستخدام الإقتراض لتوفير موارد مالية حالية، يقلل من قدرة المؤسسة على الإقتراض في المستقبل بهدف تمويل استثمارات ذات أهمية أكبر، وإذا لم تتمكن الإدارة المالية في هذه الحالة من الحصول على الموارد المالية بالإقتراض؛ تكون مضطرة للإعتماد على التمويل من خلال أسواق رأس

---

[1] Vernimmen.P, Op. cit, p: 845.

المال، إلا أن سوق رأس المال يمكن أن يمر بأزمات تستدعي إغلاقه؛ فيصعب على المؤسسة في هذه الحالة توفير الموارد المالية اللازمة، إضافة إلى طول فترة الحصول على الأموال من هذا المورد مقارنة بالسوق النقدي، لهذا يفضل المستثمرون تمويل استثماراتهم المستقبلية باستخدام موارد مالية أكثر مرونة كالأموال المقترضة.

ومنه فالمغالاة في استخدام القروض لإشباع حاجات حالية يقلل من المرونة المالية للمؤسسة، لذا على المدير المالي محاولة تكوين الهيكل المالي الذي يترك للمؤسسة مرونة مالية أكبر؛ من خلال القدرة على الحصول على موارد مالية مستقبلية بواسطة الإقتراض دون اللجوء لأسواق رأس المال[1].

1-2- طبيعة الصناعة: المؤسسات التي تعمل في قطاعات ذات تكاليف ثابتة مرتفعة مثل قطاع الطاقة والإتصالات، تعتمد بنسبة كبيرة على الأموال الخاصة لتوفير الموارد المالية، وهذا بسبب عدم قدرتها على تحمل تكاليف ثابتة إضافية كالتكاليف المالية الناتجة عن الإقتراض (الفوائد).

أما إذا كانت المؤسسة تعمل في قطاع اقتصادي يمتاز بحجم كبير من التكاليف المتغيرة؛ كالمؤسسات التجارية، يمكنها الحصول على الموارد المالية من خلال الإقتراض بسبب انخفاض التكاليف الثابتة للتشغيل[2].

1-3- حسب مراحل التطور: تجد الإدارة المالية في المؤسسات حديثة النشأة صعوبات كبيرة في الحصول على موارد مالية بالإقتراض وهذا لعدة أسباب:[3]

- عدم توفر المؤسسة حديثة النشأة على أصول مادية يمكن استخدامها كضمانات للقروض.
- ارتفاع مستوى المخاطرة التي سيتحملها المقرضون بسبب عدم تحقيق المؤسسة الإقتصادية حديثة النشأة لتدفقات نقدية إيجابية، نظرا لعدم الإنطلاق في العملية الإنتاجية أو لمحدودية حجم المبيعات.

لهذا تكون المؤسسات الصغيرة مضطرة للإعتماد على الأموال الخاصة في توفير احتياجاتها، إلى أن تتمكن من تحقيق مكانة لها على مستوى السوق، وتكون قادرة على الحصول على الموارد المالية بالإقتراض.

ومنه فإن مراحل التمويل تقوم على أساس أن المراحل الأولى لنشأة المؤسسة تمتاز بارتفاع مخاطر التشغيل وبالتالي تمول باستخدام الأموال الخاصة، وكلما بلغت المؤسسة مراحل متقدمة من دورة حياتها كلما اكتسبت مكانة أكبر على مستوى السوق وبالتالي انخفض مستوى المخاطرة، ومنه زيادة إمكانية حصولها على قروض.

1-4- هيكل الأصول: توجد علاقة بين بنية الأصول والطاقة الإستيعابية للديون في المؤسسة، فإذا كانت نسبة الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول مرتفعة؛ فإن هذا يعني أن نسبة التكاليف الثابتة مرتفعة

---

[1] Ibid, p: 848.
[2] Ibid, p: 846.
[3] هندي منير ابراهيم ، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 613.

بسبب ارتفاع حجم أقساط الإهتلاك للأصول الثابتة، مما يعني أن المؤسسة تمتاز بدرجة رافعة تشغيل عالية، حيث أن أرباحها تكون شديدة الحساسية لأي تغير صغير في المبيعات؛ في هذه الحالة يكون التمويل بالإقتراض عاملا لزيادة التقلب وعدم الإستقرار في الأرباح المتاحة للمساهمين، مما يجعل المؤسسات المقترضة تتردد في منح القروض لمثل هذه المؤسسات؛ ومنه فالطاقة الإستيعابية للإقتراض تقل كلما ارتفعت نسبة الأصول الثابتة في المؤسسة، أي أن الهيكل المالي الأمثل يتغير من مؤسسة لأخرى حسب نسبة الأصول الثابتة إلى إجمالي الأصول[1].

1-5- درجة المنافسة: يعتمد استقرار أرباح المؤسسة على درجة المنافسة في سوق الصناعة التي تعمل بها، فكلما ازدادت حد المنافسة السعرية بين المؤسسات العاملة في نفس السوق، كلما أدى هذا إلى انحصار في هامش الربح؛ الأمر الذي يحد من قدرة المؤسسة على الإقتراض لانخفاض مقدرتها على خدمة الديون، والتي من أحد مقاييسها عدد مرات تغطية الأرباح للفائدة المدفوعة.

كما أن درجة المنافسة في السوق تؤثر على استقرار مبيعات المؤسسة، والتي لها علاقة مباشرة مع التمويل بالإقتراض؛ فكلما زادت درجة استقرار مبيعات المؤسسة، كلما كانت لها طاقة استيعابية للإقتراض بدرجة أكبر، ومنه تحمل نسب مديونية أكبر والعكس صحيح.

من ناحية أخرى كلما ارتفعت مبيعات المؤسسة بمعدلات نمو عالية 10 % فما فوق، فإنه يمكن للمؤسسة تمويل هذا النمو بالإعتماد على الأموال المقترضة، نظرا لقدرتها على تعظيم العائد المتاح للمساهمين مهما كانت نسبة الإقتراض إلى إجمالي الأصول[2].

1-6- درجة التخصص:

حسب تتمان و وسالس 1982، تيتمان 1984 (Titman and Wessels1982, Titman 1984)، فالمؤسسة التي تعتمد على منتج واحد من المتوقع أن تلجأ إلى تخفيض نسبة القروض من هيكل رأس المال تجنبا لمزيد من المخاطر، ويرجع هذا التوجه إلى سبب رئيسي هو ارتفاع مخاطر الإفلاس في المؤسسة التي تمتاز بالتخصص في الإنتاج؛ مقارنة مع مؤسسة مماثلة تتبع سياسة التنويع في الإنتاج[3].

1-7- الشريحة الضريبية: نظرا للعلاقة الطردية بين معدل الضريبة والوفورات الضريبية، فمن المتوقع أن تميل المؤسسة التي تخضع لضريبة على الدخل بمعدل مرتفع إلى الإعتماد بدرجة أكبر على الأموال المقترضة؛ بسبب ارتفاع حجم الوفورات الضريبية الذي ستتولد عن استخدامها للأموال المقترضة، والتي ستكفي لتغطية تكاليف الإفلاس والوكالة[4].

---

[1] الميداني محمد أمين عزت ، الإدارة التمويلية في الشركات، الطبعة: 03 ، مكتبة العبيكان ، الرياض، المملكة العربية السعودية، ص: 616.

[2] المرجع نفسه، ص: 616.

[3] هندي منير ابراهيم ، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر، مرجع سبق ذكره، ص: 614.

[4] المرجع نفسه ، ص: 613.

1-8- إمكانية تحقيق وفورات ضريبية بديلة: فحسب دنجيلو وماسوليس 1980 (Deangelo et Masulis 1980)، فمن المحتمل أن تنخفض نسبة الأموال المقترضة في هيكل رأس المال، كلما أتيحت للمؤسسة فرصة بديلة لتحقيق وفورات ضريبية من مصادر أخرى غير فوائد القروض؛ مثل قسط الإهتلاك والخصومات الضريبية التي تحصل عليها المؤسسة نتيجة لتنفيذ استثمارات جديدة تشجعها الحكومة[1].

1-9- تركيز الملكية: يعتقد جنسون وميكلنغ (Jensen et Meckling 1976) أن المؤسسات التي تتركز ملكيتها في شخص واحد أو مجموعة محدودة من الأشخاص، تفضل الإتجاه إلى الإقتراض عن زيادة الأموال الخاصة بدخول شركاء جدد؛ لتجنب التكلفة المرتفعة للوكالة للأموال الخاصة[2].

1-10- موقف إدارة المؤسسة تجاه الخطر: إذا كانت إدارة المؤسسة تتجنب الخطر بدرجة عالية، فإنها لن تعتمد على التمويل بالدين إلا ضمن حدود ضيقة، أما إذا كانت إدارة المؤسسة تتجنب الخطر بدرجات أقل؛ فإنها ستكون على استعداد للتمويل بالإقتراض بنسب أعلى سعيا وراء تعظيم الأرباح.

كما أن اختيار الهيكل المالي يعتمد على مدى قدرة المساهمين على تحمل مستويات مخاطر عالية، فإذا كان المساهمون يمتازون بمخاطرة عالية ولا يرغبون في تخفيض حجم مساهمتهم في المؤسسة، فإنهم يوجهون المؤسسة نحو الإقتراض بنسب عالية، أما المساهمين الذين لا يريدون زيادة حجم مستوى المخاطر؛ فإنهم يوجهون إدارة المؤسسة نحو التخفيض من نسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي[3].

1-11- موقف المؤسسات المالية من المخاطر: يبدو أن موقف المؤسسات المالية اتجاه تعظيم الخطر التمويلي للمؤسسة الإقتصادية من أهم العوامل المؤثرة في تحديد نسبة الإقتراض المثلى للمؤسسة، ومدى الإرتفاع في تكاليف التمويل إذا فاقت المؤسسة هذه النسبة، فالترتيب الإئتماني للمؤسسات؛ أي قدرتها على الإقتراض بشروط مناسبة تعتمد على نسبة الأموال المقترضة في الهيكل المالي للمؤسسة، كذلك كلما احتاجت المؤسسة إلى تمويل، فإن موضوعي هيكل تمويل المؤسسة ومزيج التمويل المناسب يتصدران المناقشات والمفاوضات بين المؤسسة الإقتصادية والمؤسسات المالية[4].

من خلال التطرق إلى المعايير المحددة للهيكل المالي للمؤسسة، نلاحظ أن الجانب النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة، قد أهملا الكثير من العوامل التي تعتبر في الواقع العملي لها الأثر والدور الكبير في تحديد المزيج التمويلي الذي ستعتمده المؤسسة لتكون هيكلها المالي.

---

(1) المرجع نفسه، ص: 613.

(2) المرجع نفسه، ص: 616.

(3) المرجع نفسه، ص: 617.

(4) Vernimmen.P, Op. cit, p: 848.

ومن الملاحظ أن قرار الإدارة المالية بشأن وضع هيكل مالي معين، يعتبر كخلاصة ونتيجة للتأثر بمجموعة من العوامل الموجودة في محيط المؤسسة، على هذا الأساس؛ فالإشكال الذي يطرح في هذه الحالة يتمثل في : هل فعلا المؤسسات الصغيرة تمتاز عمليا بهيكل مالي موحد يتكون من نسبة ضعيفة من الأموال المقترضة إلى الأموال الخاصة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم ؟

للإجابة على هذا التساؤل يجب دراسة الفرق بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والهيكل المالي للمؤسسات كبيرة الحجم، وهذا في ظل تأثير مختلف العوامل المحددة للهيكل المالي للمؤسسة، أي محاولة إثبات أو نفي العلاقة بين حجم المؤسسات والهيكل المالي في الواقع العملي.

2 - الفرق بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والمؤسسات كبيرة الحجم:

بهدف تحديدنا لخصائص الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة، وما يميزها عن المؤسسات كبيرة الحجم في الواقع العملي، نحاول الإعتماد على بعض الإحصائيات والموضحة في الجدول(**3-4**) التالي :

الجدول(**3-4**) : نسبة الأموال الخاصة إلى إجمالي الميزانية، حسب حجم المؤسسات

تصنيف المؤسسات حسب الحجم (بإستخدام معيار رقم الأعمال)	ألمانيا	النمسا	بلجيكا	إسبانيا	فرنسا	إيطاليا	البرتغال	اليابان
أقل من **7** مليون €	%14	%13	%40	%42	%34	%26	%31	%20
من **7**مليون€ إلى أقل **40** مليون€	%22	%27	%38	%43	%35	%25	%40	%25
من **40** مليون€ فما أكثر	%31	%31	%39	%37	%35	%28	%51	%39
إجمالي المؤسسات	%30	%28	%39	%38	%35	%27	%42	%32

Source : Commission européenne, **Observatoire des PME européennes**, rapport N:06; 2000, p: 154.

نلاحظ أن هذه الدراسة تقوم على أساس تقسيم المؤسسات حسب حجم رقم الأعمال إلى ثلاثة مجموعات رئيسية:

- مؤسسات تحقق رقم أعمال أقل من 7 ملايين أورو.
- مؤسسات تحقق رقم أعمال محصور بين 7 ملايين أورو وأقل من 40 مليون أورو.
- مؤسسات تحقق رقم أعمال يساوي أو يفوق 40 مليون أورو، وهي تعتبر مؤسسات كبيرة الحجم، وفي تحليلنا لهذا الجدول يمكن أن نقسم معطياته إلى جزئين هما:

- الجزء الأول: والذي يضم كلا من بلجيكا ، إسبانيا ، فرنسا وإيطاليا، حيث نلاحظ في هذه الدول أن نسبة الأموال الخاصة إلى إجمالي الميزانية تبقى ثابتة نسبيا مهما كان حجم المؤسسة، مما يؤكد على أن إمكانية الحصول على الموارد المالية بالإقتراض تبقى متكافئة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والكبيرة الحجم.

- الجزء الثاني: ويضم كلا من ألمانيا، النمسا ، البرتغال واليابان، حيث نلاحظ في هذه الدول أن نسبة الأموال الخاصة إلى إجمالي الميزانية ترتفع كلما زاد حجم المؤسسة؛ مما يعني وجود تفسيرين لهذه الحالة، إما أن المؤسسات الصغيرة لا تجد صعوبات في الحصول على الأموال المقترضة، أو أنها تجد صعوبات في الحصول على الأموال الخاصة.

ومن خلال نتائج هذه الدراسة، نلاحظ أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة قد يتغير من دولة إلى أخرى، وهو عكس ما تم التطرق إليه في الجانب النظري للعلاقة بين حجم المؤسسة وهيكلها المالي؛ حيث يرجع دوروثيه وريفو دانسيت (Rivaud-Danset et Dorothée) سبب الإختلاف في الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة، إلى الإرتباط الكبير بين الهيكل المالي للمؤسسة والنظام المالي للدولة التي تنشط فيها[1].

ومن جهة أخرى، فالفرض الذي يقوم على أساس أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة يتكون من نسبة أموال مقترضة أقل مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، لا يجد له دعما في هذه الدراسة العملية؛ حيث أن كل المؤسسات الصغيرة في الدول محل الدراسة تمتاز بهيكل مالي يتكون بأكثر من50 % من الأموال المقترضة، مما تعتبر كنتيجة تدعم ما توصل إليه سميث (Smith 1977) في دراسة سابقة، والتي أشار من خلالها إلى أن المؤسسات الصغيرة تفضل الإعتماد بدرجة أكبر على القروض في التمويل، بسبب ارتفاع تكلفة إصدار الأسهم والسندات في سوق رأس المال، مما يعني أن المؤسسات الصغيرة تجد صعوبة في الحصول على الموارد المالية من أسواق رأس المال مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم. ومنه فقرارات التمويل في المؤسسات الصغيرة قد تختلف عن مثيلتها في المؤسسات كبيرة الحجم.

ورغم أن النظام المالي للدولة التي تنشط فيها المؤسسة يلعب الدور الأساسي في تحديد هيكلها المالي، إلا أن المؤسسات الصغيرة تمتاز ببعض الخصائص في قراراتها المالية مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم:[2]

- تعيد استثمار نسبة جد معتبرة من الأرباح المحققة مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم.
- المؤسسات الصغيرة تجد صعوبات في الحصول على التمويل من المصادر الخارجية خاصة من سوق رأس المال.
- أهم مصدر مالي خارجي تعتمد عليه المؤسسات الصغيرة يتمثل في القروض قصيرة الأجل، والسحب على المكشوف.

---

[1] Commission européenne, sixième rapport, Op. cit, p: 155.

[2]**le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée** :2ème conférence de l'OCDE, Op. cit, p: 15.voir le site : www.oecd-istanbul.rne2004.org ,

- مصادر التمويل الخارجية طويلة الأجل أقل استخداما من طرف المؤسسات الصغيرة مقارنة بالتمويل قصير الأجل.

- الإدارة المالية لهذه المؤسسات تحاول تمويل استثماراتها بالإعتماد على مصادر التمويل الخالي من أية رقابة ومتابعة خارجية.

وعلى هذا الأساس يمكن القول أن هناك نوعا من الترتيب لمصادر التمويل حسب التفضيل، حيث أن الإدارة المالية للمؤسسات الصغيرة تحاول استخدام الموارد المالية الداخلية قبل اللجوء للإقتراض، ثم وكآخر إجراء تقوم بفتح رأسمالها للمستثمرين الخارجيين، وما يمكن استخلاصه أن التوجه التمويلي للمسيرين في المؤسسات الصغيرة يمكن تفسيره بنظرية ترتيب أفضلية مصادر التمويل (مايرز وماجلوف 1984)، حيث يتم الإعتماد على التمويل الذاتي في الحصول على الموارد المالية بهدف التخلص من العراقيل المرتبطة بالسوق المالي والتي تأثر على أداء المؤسسات الصغيرة ، ثم تأتي القروض البنكية في المرتبة الثانية بسبب مرونتها وانخفاض تكلفتها مقارنة بإصدار السندات؛ والتي تكون في المرتبة الثالثة على أساس صعوبة الحصول عليها في الوقت الملائم؛ أي أنها تمتاز بمرونة أقل من القروض البنكية، كما أنها تمتاز بتكاليف أقل مقارنة بإصدار الأسهم، والتي تكون كآخر مصدر مالي يمكن الإعتماد عليه في توفير الموارد المالية في حال عدم تمكن الإدارة المالية من الحصول عليها من المصادر السابقة. وكوجهة نظر، يمكن القول أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة لا يعكس فقط طبيعة النظام المالي والعوامل المؤثرة على سوق رأس المال، بل أنه يعبر عن تفضيلات المسيرين لمصادر التمويل التي يمكن استخدامها لتوفير الموارد المالية الملائمة للمؤسسة.

خلاصـة الفصـل :

من خلال دراستنا لمجموعة من النظريات المالية التي عالجت إشكالية تحديد الهيكل المالي الأمثل للمؤسسات ، لاحظنا غياب الأثر المباشر لحجم المؤسسة على الهيكل المالي ؛ بحيث أن معظم النظريات المالية اعتمدت في تحديدها لطبيعة العلاقة بين الهيكل المالي وقيمة المؤسسة على عاملين أساسيين هما : التدفقات النقدية المتوقعة والمتمثلة في الوفورات الضريبية التي قد تحققها المؤسسة من خـلال اعتمادهـا على الأموال المقترضة في هيكلها المالي، ومقارنتها بالتكاليف التي ستتحملها المؤسسة والمتمثلة في العائد المطلوب من طرف المستثمرين (مساهمين ومقرضين) ، وذلك في ظل تأثير تكلفة الإفلاس والوكالـة ، لهذا توصلنا كنتيجة مبدئية إلى أنه لا يوجد وجه اختلاف بين الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة والكبيرة الحجم ، لكن بالإعتماد على النتائج المتوصل إليها من طرف بريجهام وجبنسكي وكذا ميلر ، لاحظنا أنـه للمؤسسات الصغيرة هيكلا ماليا يميزها عن بقية المؤسسات الأخرى من خلال انخفاض نسبة الأمـوال المقترضة إلى الأموال الخاصة فيه ، مقارنة بمثيلتها في الهيكل المالي للمؤسسات الكبيرة الحجم ، لكـن الإطار النظري للعلاقة بين الهيكل المالي وحجم المؤسسة يقوم على فرض أن مصادر التمويل الخارجية متاحة أمام المؤسسات بالتساوي ، إلا أن الواقع العملي يعكس غير ذلك؛ حيث أثبتت أغلـب الدراسـات الميدانية على أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة هو محصلة لتفاعل مجموعة من العوامـل : سـوق رأس المال ، طبيعة النظام المالي ، بالإضافة إلى تفضيلات مالك المؤسسة لمصادر تمويل دون أخرى.

الفصل الرابع: طرق تمويل المؤسسات الصغيرة ودعمـها في الجزائر

تمهيـد:

المبحـث الأول : واقع المؤسسات الصغيرة في الجزائر

المبحـث الثانـي : مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر

خلاصـة الفصل:

الفصل الرابع : طرق تمـويل المؤسسـات الصغيرة و دعمـها في الجزائر

تمهـيد:

إن الإتجاه الجديد في الإقتصاديات الحديثة هو الإعتماد على المؤسسات الصغيرة والتركيز على دورها في إحداث النمو وتحقيق التنمية، وذلك بما تمارسه من أنشطة اقتصادية متعددة من حيث الطبيعة؛ ومختلفة من حيث القطاعات بالنظر إلى ما تملكه من فعالية وسرعة في التأقلم مع متغيرات المحيط الإقتصادي ، على عكس النظرة السابقة التي ترى بوجوب اعتماد الصناعات والمؤسسات العملاقة والضخمة كبوابة لإحداث تنمية اقتصادية شاملة. لكن يرى أصحاب هذا الإتجاه أن المؤسسات الصغيرة وإن كانت تمتاز بالخصائص السالفة الذكر، إلا أنها لم ولن تستطيع تحقيق التنمية إلا إذا نشأت وتطورت في ظل استراتيجيات الإقتصاد الكلي المناسبة على الصعيدين المالي والمصرفي ؛ كذا الجانب النقدي فضلا عن الجانب الجبائي ، هذا على المستوى الداخلي , وكذا جانب الإقتصاد العالمي على المستوى الخارجي. لكن تبقى إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة من أكبر المشاكل التي تواجه عملية تأهيلها ، نظرا لما تضعه البنوك العمومية الجزائرية من عراقيل وما تفرضه من شروط ،وما تختلقه من معوقات أمام تمويل هذه المؤسسات في الجزائر؛ نتيجة لما تمتاز به المؤسسات الصغيرة من ارتفاع في مستويات المخاطرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة الحجم ، الأمر الذي يضعف قدرتها التفاوضية أمام البنوك التجارية والمؤسسات المالية الأخرى .

وقد تمكنت الدول المتقدمة من الحد من المشكل المالي في المؤسسات الصغيرة من خلال امتلاكها لنظام مالي متطور ، يضمن تحقيق التكامل الأمثل بين مصادر التمويل المتنوعة التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، بالإضافة إلى وسائل الدعم الحكومية .

إلا أنه بالنظر إلى حداثة التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة ،من المتوقع أن لا يكون هناك تجانس بينها وبين النظام المالي ، حيث من المنتظر أن تواجه المؤسسات الصغيرة صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل من المصادر الخارجية ، الأمر الذي يقلل من دورها في تحقيق التنمية الإقتصادية .

وعليه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين ؛ حيث سنحاول التعرف في المبحث الأول على واقع المؤسسات الصغيرة في الجزائر ،أما المبحث الثاني فخصصناه للتعرف على مختلف وسائل التمويل التي تلجا إليها المؤسسات الصغيرة من أجل تلبية احتياجاتها المالية؛ من خلال إجراء دراسة ميدانية للمؤسسات الصغيرة على مستوى ولاية قسنطينة ، بالإعتماد على استبيان تم توزيعه على مجموعة من المؤسسات الصغيرة وتحليل البيانات ومقارنتها لاستخلاص النتائج .

المبحـث الأول : واقـع المؤسسات الصغيرة في الجزائر

لقد مرت المؤسسات الصغيرة كغيرها من المؤسسات بعدة مراحل تاريخية ، حيث عرفت تطورا ملحوظا في السنوات الأخيرة مما ساهم بشكل كبير في امتصاص البطالة وتوفير مناصب الشغل، كذلك في رفع القيمة المضافة وتحسين الناتج القومي.

المطلب الأول : لمحة تاريخية عن تطور المؤسسات الصغيرة في الجزائر

أغلب المؤسسات الصغيرة الجزائرية ظهرت بعد الإستقلال ، وعرفت تطورا بطيئا لافتقارها للهياكل القاعدية والبنية الفوقوية وعدم اكتسابها للخبرة التاريخية ،حيث مرت بمرحلتين مميزتين:

الأولى: امتدت من 1962 إلى 1988؛ وفيها تم الإهتمام بالتشريعات التي خصت توسع المؤسسات الصغيرة الخاصة، وتم إنشاء العديد منها خاصة الخاضعة للقانون العام على مستوى الجماعات المحلية.

أما المرحلة الثانية: فبدأت تدريجيا انطلاقا من 1988 واستمرت إلى الوقت الحالي، حيث تم فيها الإهتمام بالمنظومة المؤسساتية لدعم المؤسسات الصغيرة ،إنعاشها ، تحفيزها ، تنشيطها ،ووضع الإجراءات والقوانين المساعدة على تنميتها وتطويرها وزيادة إنشائها. وعموما فإن مراحل تطور المؤسسات الصغيرة الجزائرية تم تقسيمها عمليا إلى ثلاثة مراحل أساسية:[1]

1- الفترة 1962-1982: قبيل الإستقلال حوالي 80% من منظومة المؤسسات الصغيرة مملوكة للمستوطنين الفرنسيين، أما التي تعود للجزائريين فهي محدودة عدديا ومساهمتها ضعيفة في خلق القيمة المضافة والتشغيل، وفي الفترة التي تلت الإستقلال مباشرة توقفت هذه المؤسسات عن نشاطها وحركيتها الإقتصادية إثر هجرة مالكيها الفرنسيين، وسلمت إلى لجان التسيير الذاتي (الأمر رقم 62-20 الصادر بتاريخ 1962/08/21) والمتعلق بلجان التسيير في حماية الأملاك الشاغرة ، والمرسوم (رقم 62-02الصادر بـ 1962/10/22) المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة.

وتم إدماج هذه المؤسسات الصغيرة انطلاقا من سنة 1967 ضمن أملاك المؤسسات الوطنية، حيث أصبحت تابعة للدولة في ظل تبني هذه الأخيرة للخيار الإشتراكي القائم على المركزية والتخطيط وهيمنة القطاع العام، واعتماد سياسة التصنيع السريع (صناعة السلع والمنتجات التجهيزية والوسيطة).

ومع مطلع سنة 1966 تم إصدار قانون جديد للإستثمار، الذي استحدث نظاما يتكفل بالإستثمار الوطني الخاص في إطار سياسة التنمية الإقتصادية التي تنتهجها الدولة . ويتمحور هذا القانون حول احتكار الدولة للقطاعات الحيوية مع ضرورة اعتماد المشاريع الإستثمارية الخاصة من قبل اللجنة الوطنية للإستثمارات (CNI) Commission National des Investissements بناء على مجموعة من المعايير والأسس الإنتقائية.

---

[1] **Pour une politique de développement de la PME en Algérie**,Rapport du conseil national économique et social,16,17,18 Fevrier2002 , p :38.

وقد اعتبرت المؤسسات الصغيرة في هذه الفترة مكملا للقطاع العمومي الذي حظي بالدور الأساسي في السياسة الإقتصادية والتنموية للبلاد ، وقد أهمل القطاع الخاص الذي اعتبر مستغلا (الميثاق الوطني 1976) ،والمفهوم الغامض " للملكية الخاصة المستغلة " يكمن في الحد من توسع قطاع المؤسسات الخاصة عن طريق المراقبة الصارمة لها ؛لا سيما عبر جباية تمنع التمويل الذاتي لهذه المؤسسات. أضف إلى ذلك الضغوط الجبائية التي أرهقت كاهلها وأثرت على إنتاجيتها وانتشارها، إلى جانب قوانين العمل القاسية وحرمانها من التجارة الخارجية.

هذه الأسباب دفعت رأس المال الخاص إلى الإعتماد على الحذر التاكتيكي المتمثل في الإستثمار وفق الظروف والتوجهات السياسية في القطاعات التي لا تتطلب أي تحكم تكنولوجي، ولا تستدعي اليد العاملة المؤهلة خاصة القطاع التجاري والخدمي، أما في القطاع الصناعي فقد ركز رأس المال الخاص على إستراتيجية تعويض الواردات في مجال سلع الإستهلاك النهائي، كالنسيج، الكيمياء البسيطة، تحويل البلاستيك، مواد البناء، الصناعات الزراعية الغذائية،...الخ.

2- الفترة 1983-1988: مع بداية الثمانينات بدأت سياسة اقتصادية جديدة ؛حيث حاولت السلطات العمومية إحداث إصلاحات هيكلية في الإقتصاد الوطني من خلال إعداد المخططات الخماسية، المخطط الخماسي الأول (1980-1984) والثاني (1985-1989) ،وتبعا للأهداف المسطرة في المخططات تم الإهتمام بتأطير وتوجيه المؤسسات الصغيرة .وترجم ذلك في التشريعات القانونية الجديدة المتعلقة بالإستثمار الإقتصادي الوطني الخاص (القانون المؤرخ في 1982/08/21) ، الذي منح بعض الإمتيازات للمؤسسات الصغيرة من أهمها:

- حق التمويل الضروري لشراء التجهيزات وبعض المواد الأولية.
- الإستفادة ولو بشكل محدود من الرخص الإجمالية للإستيراد (AGI)* ومن نظام الإستيراد بدون دفع.غير أن هذه الإجراءات الجديدة ساهمت في تعزيز وتقوية بعض العقبات التي تحول دون توسع قطاع المؤسسات الصغيرة الخاصة لا سيما عبر:
- إجراءات الإعتماد أصبحت لكل استثمار.
- لا ينبغي أن يتعدى التمويل المقدم من البنوك 30% من قيمة الإستثمارات المعتمدة.
- لا ينبغي أن تتجاوز مبالغ الإستثمار 30 مليون دينار جزائري لإنشاء المؤسسات ذات المسؤولية المحدودة أو شركات الأسهم، و10 مليون دينار جزائري لإنشاء المؤسسات الفردية أو شركات التضامن.
- منع امتلاك عدة مشاريع.

* Autorisation Globales d’Importation.

وفي سنة 1983 تم إنشاء ديوان توجيه وتنسيق الإستثمارات الخاصة(OSCIP) *، الذي وضع تحت وصاية وزارة التخطيط والتهيئة العمرانية حيث اهتم بـ :

- توجيه الإستثمار الوطني الخاص نحو نشاطات ومناطق كفيلة بتلبية حاجات التنمية .
- ضمان الإندماج الجيد للإستثمار الخاص في مسار التخطيط.

بالرغم من أن القطاع الخاص حظي لأول مرة منذ الإستقلال بدور هام في تحقيق سياسة التنمية الوطنية، إلا أن التدابير المتخذة كانت لها آثار محدودة في مجال إنشاء مؤسسات صغيرة خاصة جديدة. كما أن هذه الفترة شهدت تراجع السلطات العمومية عن اعتمادها على سياسات الصناعات المصنعة وتعويضها لحساب الصناعات الخفيفة، فأصدرت العديد من القوانين والتشريعات؛ كالقوانين المتعلقة بإعادة الهيكلة العضوية والمالية للمؤسسات الإقتصادية (المرسوم رقم 80-242 الصادر في 1980/10/04)، والمرسوم (رقم 88-192 المؤرخ في 1988/10/04) المتعلق باستقلالية المؤسسات.

3- انطلاقا من 1988 حتى 2003: نتيجة للأزمة التي مرت بها البلاد واتخاذ خيار الإنفتاح على اقتصاد السوق، تم وضع إطار قانوني جديد حيز التنفيذ ، مما دفع بالدولة الجزائرية إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات نذكر منها:

- إرساء آليات جديدة في أنماط تسيير وتنظيم المؤسسات بما يتماشى واقتصاد السوق.
- القيام بالتعديلات الهيكلية الموجودة للتوازنات الكلية.
- متابعة تعميق سياسة إعادة الهيكلة.
- جعل المؤسسات كيانات اقتصادية مستقلة تعمل في بيئة تنافسية ،وفق منطق السوق وقواعد النجاعة الإقتصادية والإعتماد على قدراتها الذاتية لضمان استمرارها.
- انتقال مسؤولية التسيير من أجهزة الدولة إلى إدارة هذه المؤسسات.
- تحرير أسعار التجارة الخارجية والتبادل.
- تهيئة مناخ مالي ومادي وقانوني محدد، ومطبق لسياسة صناعية ديناميكية مرتبطة بإنعاش الإستثمار والإنتاج.

كما شهدت هذه الفترة تطور منظومة المؤسسات الصغيرة الخاصة في العديد من الأنشطة المرتبطة باقتصاديات الإنفتاح، وتأثرت نسبة هامة منها سلبا خاصة التي تمارس أنشطة إنتاجية؛ وذلك بعد صدور قانون النقد والقرض سنة 1990، حيث خصص في الفقرة :183 لمبادئ حرية الإستثمار الأجنبي وفتح المجال أمام كل أشكال مساهمته في التنمية وتشجيع كل أشكال الشراكة بدون إقصاء، والإستثمار في كل القطاعات ما عدا تلك المخصصة للدولة.

* Office de l'Orientation, le suivi et de la Coordination de l'Investissement privé.

واهتم بالمساواة في المعاملة بين كل المؤسسات الجزائرية عامة أو خاصة، من خلال الإلغاء الكلي للإحتكار والسماح بحرية التعامل التجاري الخارجي.

وفي سنة 1993 تم إصدار قانون ترقية الإستثمار، الذي يعد حجر الزاوية في الإرادة القوية للإنفتاح الإقتصادي. حيث أن فلسفة محتوى هذا القانون تدور حول العناصر التالية:

- ترقية الإستثمار وإتاحة المزيد من الحرية والمساواة أمام القانون بين المتعاملين الوطنيين الخواص والأجانب.

- تدخلات السلطات العمومية انحصرت في منح رخص الإستثمار، وتسهيل الإجراءات وتخفيض الضرائب القانونية.

- الإعتماد الإجباري (Agrément) من قبل اللجنة الوطنية للإستثمارات والرخص، الواجب الحصول عليه من المؤسسات الإدارية للإستثمار ثم تم إلغاءه وعوض بتصريح بسيط.

- إنشاء وكالة ترقية ودعم ومتابعة الإستثمار(APSI)[*] ،لمساعدة المستثمر وتسهيل استعماله للإجراءات التقليدية لعملية الإستثمار.

- تخفيض آجال دراسة الملفات ؛حيث حدد الأجل الأقصى بـ 60 يوم.

- تخفيف إجراءات إنجاز العقود وتسريع التحويلات وتعزيز الضمانات.

وقد شهدت هذه المرحلة تحولات عميقة؛ حيث أصبح للقطاعين الخاص المحلي والأجنبي دورا محوريا في ترقية وتطوير وتفعيل دور المؤسسات الصغيرة وزيادة انتشارها، وذلك تحت رقابة صندوق النقد الدولي؛ إثر التزام السلطات العمومية بتنفيذ برامج الإستقرار الإقتصادي قصير المدى (1 أفريل 1994- 31 ماي 1995) ،كما تم تطبيق التصحيح الهيكلي المتوسط المدى في الفترة الممتدة بين 1995/03/31 و1998/04/01. وهذا ما أدى إلى تطبيق مجموعة من السياسات النقدية والمالية والتجارية والإقتصادية، وترتب عنها خوصصة العديد من المؤسسات العامة وساهمت في تطوير المؤسسات الصغيرة (الأمر رقم 03/01 الصادر في 2001/08/20)، والمراسيم الصادرة سنة 2003 المتعلقة بالمشاتل ومراكز التسهيل والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ،وكل أشكال الدعم التي تلقتها المؤسسات الصغيرة.

[*] Agence de Promotion de soutien et de suivi des investissements.

المطلب الثاني : دور المؤسسات الصغيرة في التنمية الإقتصادية

سنحاول من خلال هذا العنصر توضيح كيفية توزيع المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة حسب قطاع النشاط ، وذلك من أجل معرفة القطاعات المهيمنة على المؤسسات الصغيرة ؛ بالإضافة إلى توزيع المؤسسات الصغيرة حسب البلديات ، بهدف معرفة المناطق المكتظة بالمؤسسات الصغيرة والمناطق المحرومة .

1- توزيع المؤسسات الصغيرة حسب قطاع النشاط بولاية قسنطينة:

بالإعتماد على الإحصائيات المتوفرة حول توزيع المؤسسات الصغيرة حسب قطاع النشاط حتى نهاية شهر مارس 2008 ، يمكن أن نستنتج أهم القطاعات الإقتصادية التي تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة حسب الجدول(4-1) التالي :

الجدول(4-1) : توزيع المؤسسات الصغيرة في ولاية قسنطينة حسب قطاع النشاط

الرمز	قطاع النشاط	عدد المؤسسات	النسبة المئوية
01	الفلاحة والصيد البحـري	6	2%
02	المياه والطاقة	0	0%
03	المحروقات	0	0%
04	خدمات الأشـغال البترولية	0	0%
05	المناجم والمـحاجر	18	5%
06	الحديد والصـلب	10	3%
07	مواد البناء	12	4%
08	البناء والأشغال العمومية	98	29%
09	كيمياء- مطاط – بلاسـتيك	16	5%
10	*الصناعة الغذائية*	16	5%
11	صناعة النسـيج	4	1%
12	صناعة الجـلد	0	0%
13	صناعة الخشب والورق	8	2%
14	صناعة مختـلفة	2	1%
15	النقل والمـواصلات	15	4%
16	التجارة	69	20%
17	الفنـدقة والإطعام	6	2%
18	خدمـات للمؤسسات	28	8%
19	خدمـات للـعائلات	27	8%
20	مؤسسات مالـية	3	1%
21	أعـمال عقـارية	1	0%
22	خدمات للمرافق الجماعية	1	0%
	المجـموع	340	% 100

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على معطيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي .

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن عددا كبيرا من المؤسسات الصغيرة ينشط في مجال البناء والأشغال العمومية ، حيث توجد 98 مؤسسة ؛ أي ما يمثل نسبة 29% من إجمالي المؤسسات الصغيرة في ولاية قسنطينة ، وهو ما يعتبر منطقيا لوفرة الفرص الإستثمارية في هذا القطاع ،نتيجة لكثرة

المشاريع المتعلقة بالسكن التساهمي. تليها المؤسسات التي تنشط في مجال التجارة ؛ حيث تمثل 20 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة.

أما بالنسبة للقطاع الصناعي فإنه لا يمثل سوى نسب ضئيلة من إجمالي المؤسسات الصغيرة ، وهو ما يمكن تفسيره بوجود صعوبات كثيرة أمام هذا النوع من المؤسسات للدخول في القطاع الصناعي .

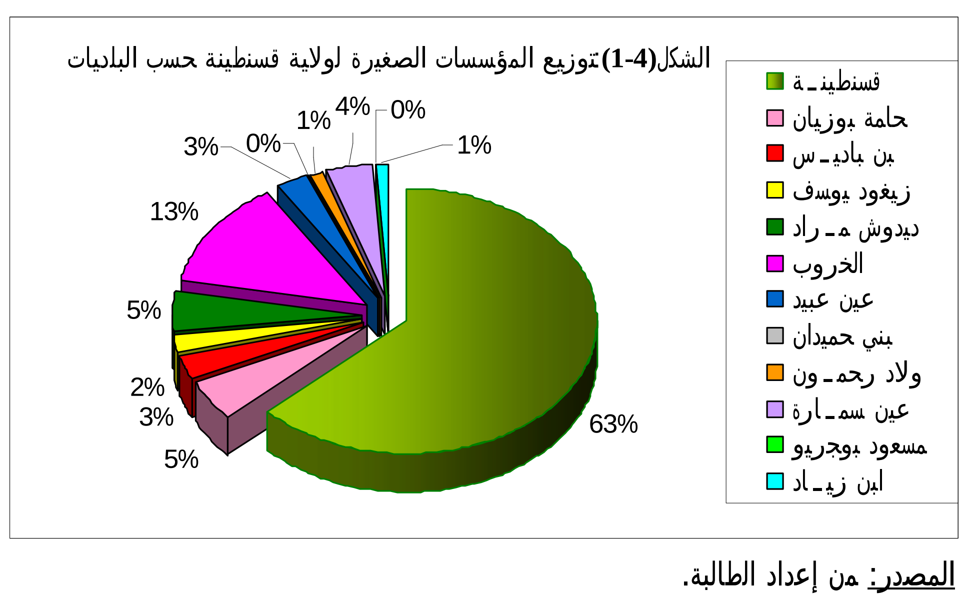
2 - توزيع المؤسسات الصغيرة حسب البلديات بولاية قسنطينة:

بالإعتماد على الإحصائيات المتوفرة حول المؤسسات الصغيرة حتى نهاية شهر مارس 2008 ، يمكن أن نستخرج أهم البلديات التي تضم أكبر عدد من المؤسسات الصغيرة ، والتي نلخصها في الجدول (2-4) التالي :

الجدول**(2-4)** : توزيع المؤسسات الصغيرة لولاية قسنطينة حسب البلديات

الرقم	البلديـة	العدد	النسبة المئوية
01	قسنطينـة	**217**	**%63**
02	حامة بوزيان	17	**%05**
03	بن باديـس	10	**%03**
04	زيغود يوسف	06	**%02**
05	ديدوش مـراد	17	**%05**
06	الخروب	45	**%13**
07	عين عبيد	09	**%03**
08	بني حميدان	00	**%00**
09	ولاد رحمـون	02	**%01**
10	عين سمـارة	13	**%04**
11	مسعود بوجريو	01	**%00**
12	ابن زيـاد	03	**%01**
	المجمـوع	**340**	**%100**

المصدر: من إعداد الطالبة بناءا على معطيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي.



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال الجدول(4-2) والشكل(4-1) الموضح أعلاه نلاحظ أن بلدية قسنطينة تحتل الصدارة فيما يتعلق بعدد المؤسسات الصغيرة ، حيث تم تسجيل 217 مؤسسة ، أي ما نسبته 63 % من إجمالي عدد المؤسسات الصغيرة بالولاية ، قد يكون ذلك راجعا لتوفر مناخ استثماري مناسب لنشاطها ؛ كالمرافق العمومية وشبكة الطرقات ، إضافة إلى قربها من مراكز البيع والمستهلكين ، تليها بلدية الخروب التي تحتل ما نسبته 13% من إجمالي المؤسسات الصغيرة ، على عكس البلديات الأخرى كبلدية مسعود بوجريو ، ابن زياد ، ولاد رحمون ، بني حميدان التي تجد صعوبة في استقطاب الإستثمارات ؛ قد يكون ذلك بسبب ضعف الكثافة السكانية بها وبعدها عن المستهلكين .

3- تطور عدد المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة خلال الفترة ما بين الثلاثي الثاني من 2007 والثلاثي الأول من سنة 2008 :

بهدف تعزيز دور المؤسسات الصغيرة في تحقيق التنمية الإقتصادية ، تعمل مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على متابعة تطور هذا النوع من المؤسسات عبر الزمن ، وبالإعتماد على إحصائيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي خلال الفترة الممتدة بين الثلاثي الثاني من سنة 2007 إلى غاية الثلاثي الأول من سنة 2008 ، علما بأنه لم يتم إدماج المعطيات الخاصة بالثلاثي الأول من سنة 2007 لعدم توفر المعطيات الخاصة بتاريخ إنشاء المؤسسات . ويمكن توضيح كيفية تطور المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة عبر الجدول(4-3) الآتي :

الجدول **(4-3)** : تطور عدد المؤسسات الصغيرة خلال الفترة ما بين الثلاثي الثالث من**2007** والثلاثي الأول من سنة **2008**

الثلاثـي	عدد المؤسسات	مقدار التغير	معدل النمو (%)
الثالـث **2007**	328	-	-
الرابـع **2007**	336	8	**%3**
الأول **2008**	340	4	**%1.20**

<u>المصدر:</u> معطيات مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

من خلال الجدول السابق يتضح لنا أن عدد المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة ينمو ببطء نوعا ما؛ حيث أن معدل النمو لم يتجاوز 3 % ، ثم أخذ بالإنخفاض خلال الثلاثي الأول من سنة 2008 .

4- الصعوبات والعراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة في الجزائر:

تواجه المؤسسات الصغيرة عدة مشاكل من مرحلة نشأتها إلى غاية بروزها وممارسة نشاطها , ويمكن تلخيص أهم هذه المشاكل فيما يلي:

- النقص الواضح للرؤيا الإقتصادية نظرا للتغيرات العديدة التي طرأت على المستوى التنظيمي ؛
- غياب سياسة تكوين المسيرين والعاملين في المؤسسات الخاصة ؛
- صعوبة الحصول على العقار المناسب لممارسة نشاط المؤسسات ؛ حيث يعتبر الحصول على العقار الصناعي من بين الشـروط المسبقة لتحقيق الإستثمار، غير أن عملية الحصول على العقار الصناعي تواجه عدة مشاكل تتمثل أساسا في:

- طول مدة رد الهيئات المكلفة بتخصيص العقار الصناعي والتي تفوق السنة؛
- ثقل الإجراءات وتقديم نفس الملفات أمام هيئات ترقية الإستثمار، هيئات تخصيص العقار ومرة أخرى أمام مسيري العقار؛
- تخصيص الأراضي بتكاليف باهظة، تشمل تكاليف التهيئة دون خضوع هذه الأراضي لأية تهيئة أو في مناطق نشاط وهمية لعدم إنشائها بعد، نظرا لوجود نزاع حول ملكيتها؛
- عدم توافق طبيعة الأراضي الصناعية المخصصة ونوع النشاط؛
- أمن المنطقة الصناعية.

إن منح الأراضي الصناعية للمستثمرين يرجع في كل ولاية إلى لجنة تنشيط الإستثمارات، ويتمثل دورها في التنازل على أراضي الأملاك العمومية للمستثمرين المعتمدين من قبل وكالة ترقية وتطوير الإستثمارات، إضافة إلىالإعلام بالعقارات الصناعية المتاحة على مستوى كل ولاية، كذا طرق وإجراءات عقد الصفقات وتحقيقها؛

- عدم تسهيل الإجراءات المرتبطة بالحصول على العقود والتصريحات الواجبة التحضير ؛غير أن هذه اللجان أصبحت عقبة إضافية أمام اقتناء الأراضي الصناعية، حيث منحت نفسها مهاما ليست من صلاحيتها؛ إذ أصبحت تقرر في فرصة نجاح المشروع عوض تسهيل تحقيقه.

لكن هذا يعتبر هينا أمام غياب عقود الملكية لدى المستفيدين من الأراضي الصناعية، فما يقدم لهم هو مجرد عقد إداري لا يعترف بقوته القانونية من قبل البنوك التي ترفض بذلك قبوله كضمان لمنح القروض.

- الضغط الجبائي والأعباء الإجتماعية ؛
- عدم انسجام التعريفة الجمركية مع الواقع؛ حيث أنها أضرت بالإنتاج لصالح التجارة ؛
- تعقيد وغموض النصوص ذات الطابع التشريعي والتنظيمي ؛
- جهل الآليات البنكية والمالية ؛
- مشاكل مختلفة .

بالإضافة إلى العراقيل السابقة ، توجد معوقات أخرى تقف حاجزا أمام ترقية هذا النوع من المؤسسات منها:

- نمو القطاع غير الرسمي والمتمثل في أنشطة كثيرة كالسوق الموازية والمداخيل الطفيلية؛
- التمييز بين القطاع العام والخاص في مجال القروض ، حيث يلاحظ في الميدان وجود تمييز واضح بين القطاع العام والخاص في مجال منح القروض وهو ما يتناقض تماما مع النصوص التشريعية، فالمؤسسات العمومية وخاصة الكبرى منها مازالت تحظى بامتيازات خاصة لدى البنوك نظرا لعلاقاتها التي تعود إلى زمن بعيد.
- مشاكل البنية التحتية؛ حيث لا تزال شبكة الطرقات ضعيفة وتوجد الكثير من مناطق البلاد إلى يومنا هذا في عزلة شبه تامة عن بقية المناطق الأخرى خاصة في الجنوب ؛
- مشاكل إيصال الكهرباء والغاز والمياه والإتصالات بشتى أنواعها، وارتفاع أسعارها بصفة متزايدة ؛
- تراكم ديون المؤسسات وعجزها عن التسديد ؛
- التأخر الكبير في تطبيق عملية الخوصصة أثر سلبا على انتشار هذه المؤسسات؛
- المشاكل الأمنية في بعض المناطق، والتي دفعت وستدفع بالكثير من المؤسسات الصغيرة الخاصة الموجودة إلى التحول إلى قطاع غير رسمي يمارس أعماله في الخفاء ،أو إلى قطاعات استيراد وتصدير إذا لم تبذل السلطات العمومية المجهودات اللازمة لإنقاذ ذلك قبل فوات الأوان. كما أن نفس الوضعية ستفشل المشاريع الناشئة على الإستثمار في تلك المناطق.

إلا أن أكبر مشكل يواجه المؤسسات الصغيرة يتمثل في مشكل التمويل ،حيث تواجه المؤسسات الصغيرة في الجزائر صعوبات في مجال التمويل بسبب ضعف تكييف النظام المالي المحلي مع متطلبات

المحيط الإقتصادي الجديد ، ففي الوقت الذي يتحدث فيه الخطاب الرسمي (السياسي) عن إجراءات دعم مالي وتشجيع الإستثمارات والشراكة ، فإن الواقع يشير إلى اصطدام كل هذه التصورات بالتعقيدات ذات الطابع المالي منها:

- غياب أو نقص كبير في التمويل طويل المدى؛
- المركزية في منح القروض ؛
- نقص المعلومات المالية، خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات ؛
- ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القروض خاضع للإشهار ؛
- محدودية صلاحيات الوكالات البنكية في عملية منح القروض بسبب عدم الإستقلالية النسبية؛
- هشاشة العلاقة بنك / مؤسسة : لقد أصبحت المؤسسات الصغيرة مجبرة على اللجوء إلى البنوك بسبب نقص مواردها المالية ، غير أن البنوك تبتعد عن زبائنها في كثير من الأحيان بسبب هشاشة هذه المؤسسات، وقد أصبحت هذه الوضعية لا تطاق بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ذات نسبة النمو العالية ؛ التي أصبحت مجبرة على التخفيض من استثماراتها وبالتالي مستويات التشغيل بها، لذا تعتبر البنوك مصدرا لإحدى الصعوبات التي تعاني منها هذه المؤسسات ، في حين أنه في بلدان أخرى كتونس مثلا؛ تم القضاء على هذه الصعوبات بفضل وجود بنوك محلية قريبة من المؤسسات الصغيرة وذات سلوك تنشيطي أو مهني ، وهذه العلاقة الوطيدة أدت إلى نجاح وازدهار كل من المؤسسات الصغيرة والبنوك ؛

أما في بلادنا فيشكل كل من البنك العمومي والمؤسسات الصغيرة عالمين مختلفين لا تربطهما إلا العلاقات الرسمية؛ مما تجردها من دور الشريك الفعال. وبالتالي يسود اللا تفاهم والقطيعة وتصبح علاقة التنازع لا مفر منها ، خاصة في ظل قلة البنوك الخاصة والبنوك المتخصصة ، الأمر الذي زاد من أزمة الإستثمار في الجزائر.

- ثقل العبء الضريبي والجمركي: حيث أن الأعباء الضريبية التي تتحملها المؤسسات الصغيرة لا تساعدها بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي ؛ بل تؤدي إلى تعدد ونمو الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي ، وزيادة على ذلك هناك عوامل أخرى تضغط على النشاط الإنتاجي من بينها :

- ارتفاع سعر تكلفة المنتوجات المصنعة الناتج عن إعادة تقييم الأصول الثابتة والمواد الأولية المستوردة الناجمة عن انخفاض قيمة العملة ؛

- كساد الإنتاج المصنع محليا والراجع إلى انخفاض القدرة الشرائية والمنافسة غير المشروعة في الكثير من الأحيان للإنتاج المستورد، إضافة إلى ارتفاع الضغط الجبائي على النشاطات الإقتصادية بسبب تطبيق الرسم الإضافي الخاص ، وعوامل أخرى أدت إلى النتائج التالية:

- توقف عدة مؤسسات إنتاجية ؛
- فقدان بعض مناصب العمل؛
- وتحول بعض رؤوس الأموال من دائرة الإنتاج إلى دائرة التجارة ؛خاصة في الإستيراد والسوق السوداء.

كما أن النظام الجمركي يشكل أحد العقبات التي تخلق مشاكل وصعوبات عديدة للمؤسسات الصغيرة وذلك نتيجة الإجراءات المتخذة من قبل إدارة الجمارك التي تسير وفق تشريع لا يسهل نشاط هذا القطاع، وكذلك لبعده عن التطبيقات والأعراف الدولية التي تتماشى وتكييف القوانين والآليات الجمركية ؛ حيث أن قطاع الجمارك كثيرا ما يتميز بالبيروقراطية وتعدد قنوات الرشوة.

- غياب الفضاءات الوسيطة (البورصة): إن البورصة سواء كانت مالية أم تجارية تشكل إحدى الأدوات الناجعة لتطوير المؤسسات الصغيرة؛ باعتبارها تمثل فضاء إعلاميا وتنشيطيا تشاوريا هاما، حيث أن وجود البورصة من شأنه العمل على :

- إحصاء القدرات التقنية للمؤسسات من أجل تحسين استعمال الطاقة الإنتاجية ؛
- نسج علاقات وثم فصل أحسن للجهاز الإنتاجي .

أما في الجزائر فنلاحظ غياب هذا الدور، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى عدم فعالية هذه البورصة بسبب المشاكل التي يعيشها الإقتصاد الوطني بصفة عامة، ومشاكل تتعلق بصيرورة البورصة بصفة خاصة. كل هذة المعوقات والصعوبات التي تقف حاجزا أمام تطور قطاع المؤسسات الصغيرة في الجزائر ستؤكدها نتائج الدراسة الميدانية.

المبحث الثاني : مصادر تمويـل المؤسسات الصغيـرة في الجزائـر

لقد عرف قطاع المؤسسات الصغيرة تطورا كبيرا ؛ حيث سجل معدلات نمو ملحوظة خاصة بعد إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية سنة 1994 .

من خلال بحثنا هذا سنحاول إبراز مدى قدرة النظام المالي الجزائري على توفير الأموال اللازمة للمؤسسات الصغيرة لتلبية احتياجاتها عبر مراحل حياتها ، حيث ارتأينا التطرق إلى دراسة قطاع المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة ، إذ تحتل المرتبة 09 على المستوى الوطني حسب إحصائيات سنة 2007 ،والمتعلقة بعدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي بلغ 9291 مؤسسة .

المطلب الأول : دور البنـوك في تمويل المؤسسـات الصغيـرة

بهدف التعرف على مدى قدرة النظام المالي على توفير الموارد المالية للمؤسسات الصغيرة ، حاولنا الإستعانة بعينة إحصائية من المؤسسات الصغيرة التي تنشط على مستوى ولاية قسنطينة ، واعتمدنا في انتقائها على عدة معايير .

1- معايير انتقاء العينة : من أجل اختيار العينة قمنا بتصنيف المؤسسات حسب الحجم على أساس معيار كمي يتمثل في عدد العمال ، نظرا لما يمتاز به هذا المعيار من سهولة في الحصول على المعلومات ، حيث أنه حسب تعريف المشرع الجزائري للمؤسسات الصغيرة ؛ فإن كل مؤسسة توظف من 10 عمال إل 49 عاملا تعتبر مؤسسة صغيرة .

- لم يتم الأخذ بعين الإعتبار معيار رأس المال في اختيار المؤسسات الصغيرة وذلك لعدم توفر المعلومات الخاصة به .

- في اختيارنا للعينة أهملنا المؤسسات الصغيرة العمومية ،وذلك لأن أغلبية المؤسسات الصغيرة هي خاصة، وأن نسبة المؤسسات العمومية الضئيلة المتواجدة أغلبها عبارة عن مؤسسات فرعية لمؤسسات كبرى .

2- معاييـر اختيـار حجم العينة:

نظرا لقلة الدراسات الميدانية حول المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة ، وجدنا صعوبات كبيرة في اختيار العينة الممثلة تمثيلا جيدا للمجتمع ، لذلك اعتمدنا في اختيارها على الإحصائيات المعلنة من طرف الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي، حيث تم تحديد حجم العينة بـ:70 مؤسسة صغيرة خاصة ؛ علما أن حجم المجتمع يبلغ 340 مؤسسة صغيرة خاصة تنشط على مستوى ولاية قسنطينة .

- تم تحديد حجم المجتمع بالإعتماد على إحصائيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي حتى نهاية شهر مارس 2008 ، إذ تم إحصاء 340 مؤسسة توظف ما بين 10 و49 عامل على مستوى ولاية قسنطينة ، في هذه الحالة فإن نسبة المعاينة تمثل (70/ 340) × 100 = 20.58 % ، وهي نسبة كافية لتصبح العينة ممثلة تمثيلا جيدا للمجتمع .

- أما فيما يخص كيفية توزيع العينة ؛ فقد اعتمدنا على طريقة المعاينة البسيطة بالحصص ، أي تم توزيعها على بلديات ولاية قسنطينة حسب نسبة كل قطاع نشاط في المجتمع وذلك لعدم تجانسه ؛ حيث تم توزيع العينة محل الدراسة حسب الجدول(4-4) الآتي :

الجدول (4-4) : توزيع العينة حسب نسبة كل قطاع نشاط في المجتمع

الرمز	قطاع النشاط	عدد مؤسسات	النسبة	عدد مؤسسات العينة
1	الفلاحة والصيد البحري	06	2%	01
5	المناجم والمحاجر	18	5%	04
6	الحديد والصلب	10	3%	02
7	مواد البناء	12	4%	04
8	البناء والأشغال العمومية	98	29%	20
9	كيمياء- مطاط - بلاستيك	16	5%	03
10	الصناعة الغذائية	16	5%	03
11	صناعة النسيج	05	1%	02
13	صناعة الخشب و الورق	08	2%	03
14	صناعة مختلفة	03	1%	01
15	النقل والمواصلات	15	4%	03
16	التجارة	69	20%	14
17	الفندقة والاطعام	06	2%	03
18	خدمات للمؤسسات	28	8%	03
19	خدمات للعائلات	27	8%	03
20	مؤسسات مالية	03	1%	01
المجموع		340	100%	70

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على إحصائيات الصندوق الوطني للضمان الإجتماعي .

3- طريقة جمع البيانات :

بهدف جمع المعلومات من المؤسسات الصغيرة ؛ تم توزيع استبيان (الملحق رقم : 02) عن طريق المقابلة مع مالكي ، مسيري وأعضاء في الفريق الإداري للمؤسسات وفقا للطريقة الموضحة سابقا ، حيث واجهتنا صعوبات كبيرة فيما يتعلق بإيجاد عناوين هذه المؤسسات بسبب تغيير العنوان دون إنذار السلطات المعنية بذلك ، كذلك وجدنا نسبة من المؤسسات الوهمية ، إضافة إلى مواجهة صعوبات في الإتصال بمالك المؤسسة أو المسير نظرا لتخوف هذه المؤسسات من رقابة الهيئات الحكومية ، إلا أنه لا يفوتنا أن هذه الطريقة تتميز بعدة ايجابيات ؛ حيث مكنتنا من استرجاع أكبر قدر ممكن من الإستبيان ، وبالتالي تم استرجاع 58 استبيان من أصل 70 استبيان موزع . حيث:

- 70 استبيان موزع.
- 5 مؤسسات غيرت العنوان.
- 7 عدم إمكانية الإتصال بمالك المؤسسة .
- العدد الصافي للإستبيان الموزع هو: 58 استبيان .

4- القراءة الأولية لنتائج الدراسة الميدانية:

من خلال هذه الدراسة حاولنا تقسيم الإستبيان الموزع إلى ثلاثة محاور بهدف الحصول على ثلاثة أنواع من المعلومات ، إذ تم تخصيص المحور الأول لمعرفة بعض المعلومات الخاصة بالمؤسسة ، أما فيما يخص المحور الثاني فيعنى بجمع معلومات حول أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة منذ مرحلة التأسيس ، أما المحور الثالث فحاولنا من خلاله التعرف على مختلف مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة في تلبية احتياجاتها؛ حيث تم التوصل إلى النتائج التالية :

- معظم المؤسسات التي تم الإتصال بها هي مؤسسات تابعة لقطاعي البناء والأشغال العمومية حيث يبلغ عددها 18 مؤسسة أي ما نسبته 31% من إجمالي المؤسسات الصغيرة ; تليها المؤسسات التي تعمل في قطاع الخدمات ؛ حيث يبلغ عددها 15 مؤسسة أي ما نسبته 26 % من إجمال المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة ، أما الباقي فهو خاص بالقطاعات الأخرى ، ومنه نستنتج أن قطاع البناء والأشغال العمومية يحتل الصدارة في تكوين النسيج الإقتصادي للمؤسسات الصغيرة بولاية قسنطبنة .

- أغلبية المؤسسات الصغيرة بالولاية تأخذ صيغة شركة ذات مسئولية محدودة ، حيث تم إحصاء 27 مؤسسة تحت هذه الصيغة ؛ أي ما نسبته 46.6% من إجمالي المؤسسات المستجوبة ،في حين تبقى المؤسسات الأخرى موزعة بين شركة فردية ، شركة تضامن .

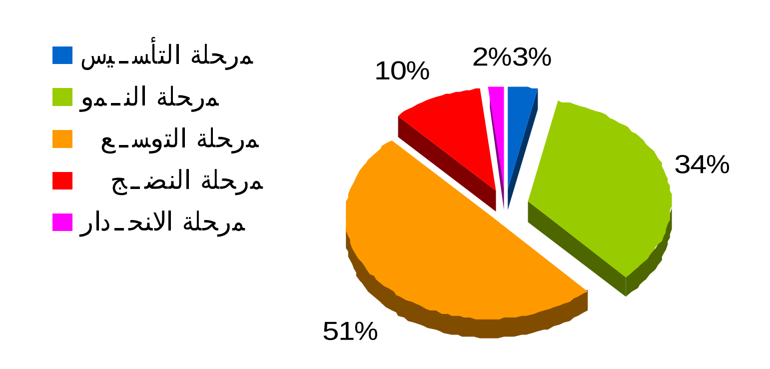
- معظم المؤسسات الصغيرة التي تم استجوابها هي في مرحلة التوسع وذلك بنسبة51% من إجمالي المؤسسات محل الدراسة، تليها بعد ذلك مرحلة النمو بنسبة 34% ، إذ لاحظنا من خلال الدراسة الميدانية أن أغلبية المؤسسات الصغيرة محل الدراسة ليست حديثة النشاة وبالتالي فإنها تنمو ببطء، ويمكن توضيح هذه النتائج في الجدول (4-5) والشكل (4-2) الموالين :

الجدول (4-5) : الوضعية الحالية للمؤسسة

مرحلة حياة المؤسسة	عدد المؤسسات	النسبة المئوية
مرحلة التأسـيس	02	%03
مرحلة النـمو	20	%34
مرحلة التوسـع	**29**	% 51
مرحلة النضـج	06	%10
مرحلة الانحـدار	01	% 02
المجمـوع	**58**	%100

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .

الشكل(4-2): الوضعيـة الحاليـة للمؤسسـة



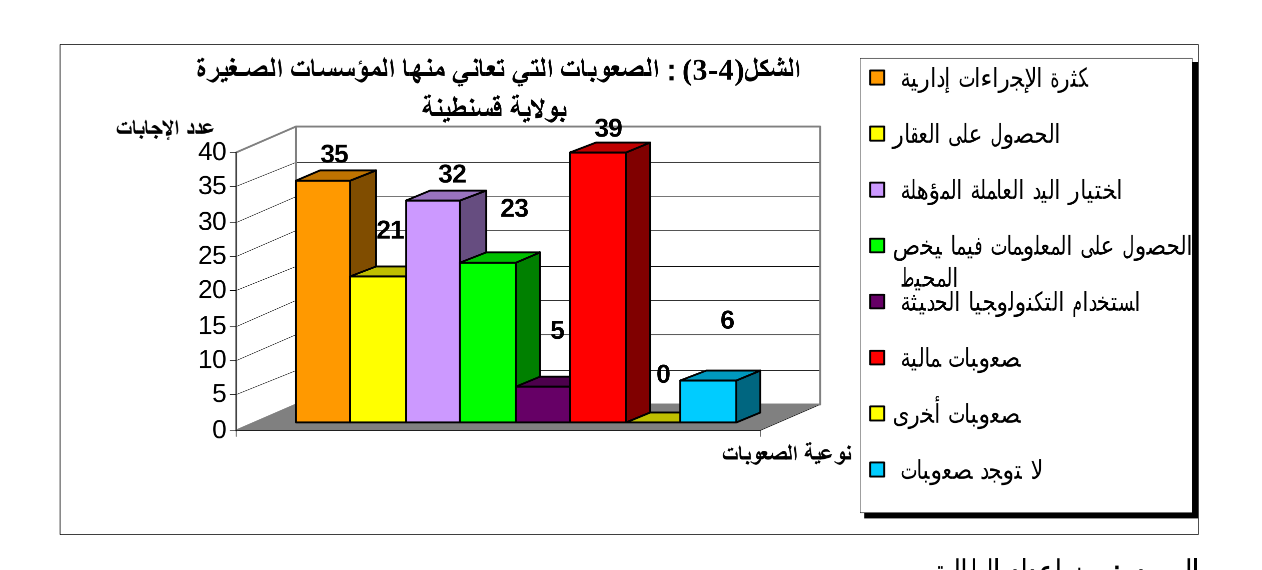
المصدر: من إعداد الطالبة.

- تعاني المؤسسات الصغيرة على مستوى ولاية قسنطينة من مجموعة من العراقيل المتعلقة بالمؤسسة ذاتها أو بمحيطها الخارجي ، وهو ما يوضحه الجدول (4-6) التالي :

الجدول (4-6) : العراقيل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة

نوعية الصعـوبات	عدد الإجابات	النسبة المئوية
كثرة الإجراءات إدارية	35	%60.3
الحصول على العـقار	21	%36.2
اختيار اليد العاملة المؤهلة	32	%55.2
الحصول على المعلومات فيما يخص المحيط	23	%39.7
استخدام التكنولوجيا الحديثة	05	%8.6
صعوبات مالية	**39**	%67.2
صعوبات أخرى	00	% 00
لا توجد صعوبات	06	%10.3
المجموع	**58**	% 100

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية.



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال نتائج الجدول والشكل أعلاه نلاحظ أن ، هناك 39 مؤسسة تعاني من مشكل التمويل،أي ما نسبته **67.2%** من مجموع المؤسسات الصغيرة محل الدراسة ، ثم يأتي مشكل كثرة الإجراءات الإدارية ؛ حيث يبلغ عددها 35 مؤسسة ، وتقدر نسبته بـ 60.30 % ، يليه مشكل الحصول على المعلومات فيما يخص محيط المؤسسة ، في حين يأتي مشكل الحصول على العقار في المرتبة الرابعة .

من خلال النتائج المتوصل في الدراسة الميدانية نجد أنه حقيقة فالمؤسسات الصغيرة تعاني من مشكل في الحصول على الأموال اللازمة لتلبية احتياجاتها، وهو ما يؤكد الفرضية الأولى: " المؤسسات الصغيرة في الجزائر تعاني من صعوبات في الحصول على مصادر التمويل الضرورية لاستمرارية نشاطها و/أو توسعها " وهو ما يتطلب محاولة إيجاد الحلول للتخفيف من هذا المشكل .

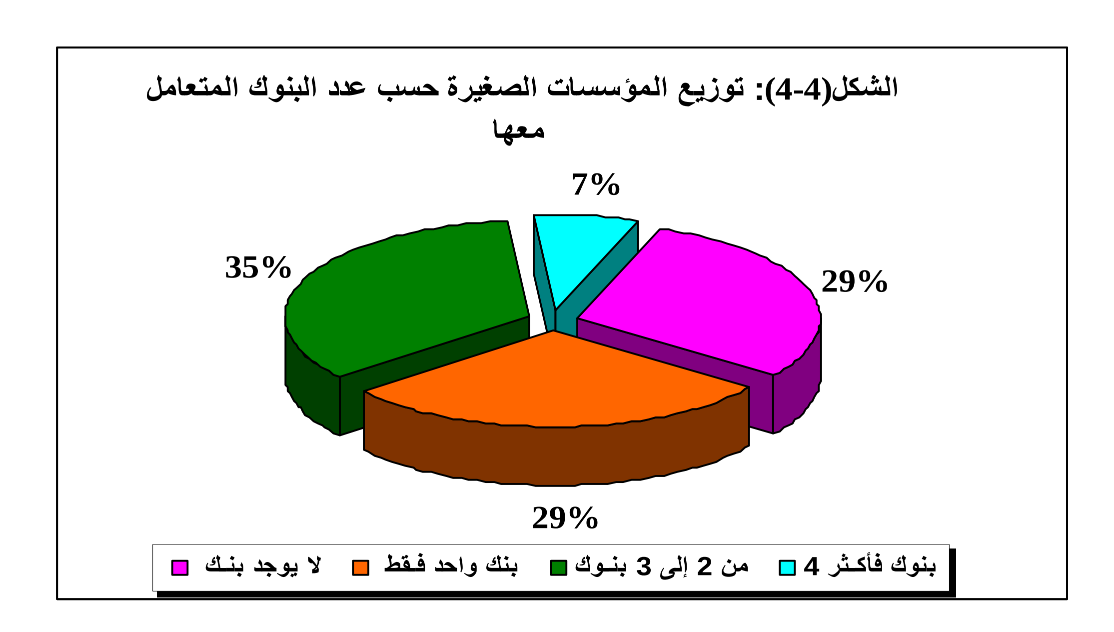
لذا حاولنا من خلال المحور الثالث من الإستبيان رصد مختلف مصادر التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات الصغيرة محل الدراسة ومدى رضاها عن خدمات المصادر المتاحة .

4-1- دور القروض البنكية في تمويل المؤسسات الصغيرة :

بعد التطورات التي شهدها النظام المالي الجزائري خلال السنوات السابقة ، تحديدا منذ صدور قانون القرض والنقد 1990 ، وتحرير القطاع المصرفي ؛ ومنه بروز العديد من البنوك التجارية الخاصة المحلية والأجنبية . فإنه من خلال نتائج الدراسة الميدانية التي قمنا بها، يمكن معرفة ما إذا كان لهذا التطور في المنظومة البنكية أثرا ايجابيا على قدرة المؤسسات الصغيرة في الحصول على التمويل من هذه البنوك أم لا، وذلك بإدراج سؤال ضمن أسئلة الإستبيان الموجهة لمديري المؤسسات الصغيرة لمعرفة مدى استفادة المؤسسات الصغيرة من خدمات البنوك التجارية ، والوقوف على مختلف العراقيل التي تضعها البنوك أمام هذه الأخيرة .

4-1-1- عدد البنوك التي تتعامل معها المؤسسات الصغيرة محل الدراسة:

من خلال الدراسة التي أجريناها يمكن استخلاص الشكل (4-4)التالي :



المصدر: من إعداد الطالبة.

عند النظر إلى النتائج الموضحة في الشكل السابق نجد أن معظم المؤسسات المستجوبة تعتمد على التمويل الخارجي في التمويل؛ إذ بلغت 41 مؤسسة صغيرة بنسبة70.7 % ، منها 20 مؤسسة أي ما نسبته 35 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة التي اعتمدت على الخدمات البنكية في تمويل نشاطها تعتمد على بنكين أو ثلاثة بنوك ، وهو ما يمكن أن يكون نتيجة لتماثل الخدمات البنكية بين معظم البنوك التجارية .

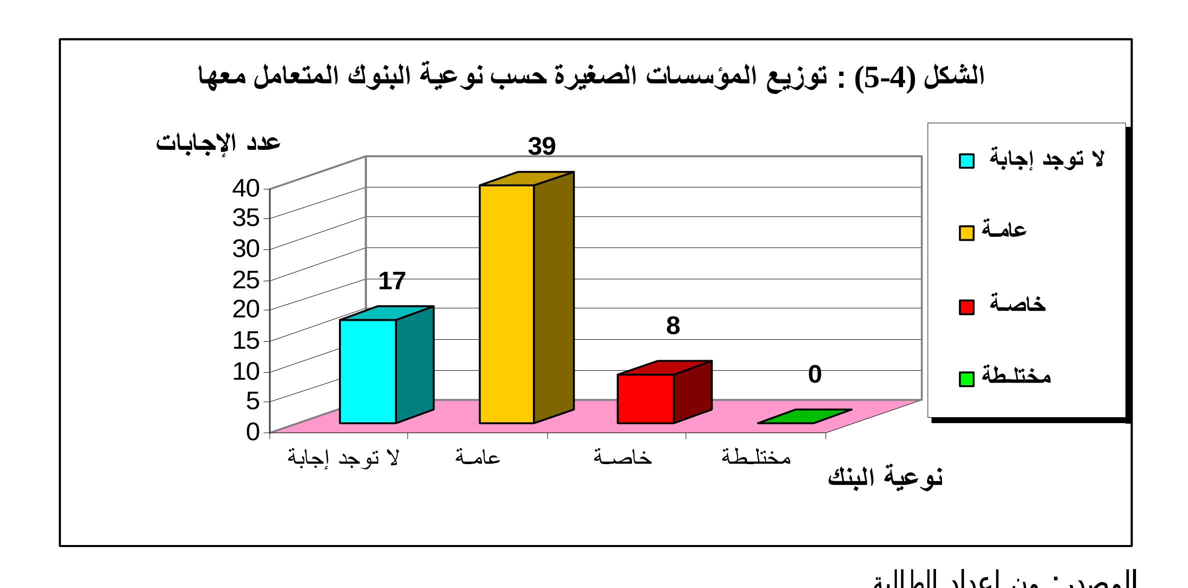
4-1-2- طبيعة البنوك التي تتعامل معها المؤسسات الصغيرة:

من خلال نتائج الإستبيان تحصلنا على الجدول (4-7) الآتي:

الجدول (4-7) : توزيع المؤسسات الصغيرة حسب نوعية البنوك المتعامل معها

نوعية البنك	عدد الإجابات	النسبة المئوية
لا توجد إجابة	17	% 29.3
عامة	**39**	**%67.2**
خاصة	08	**%13.8**
مختلطة	00	**%00**
المجموع	**58**	**%100**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

بالنظر إلى النتائج الموضحة في الجدول(4-7) والشكل (4-5) السابقين، نلاحظ أن أغلبية المؤسسات تتعامل مع البنوك العامة وذلك بنسبة **67.2%**، وهو ما يدل على تفادي المؤسسات الصغيرة التعامل مع البنوك الخاصة والأجنبية ، وأن مفهوم الإقتصاد المخطط لا يزال مهيمنا عل أذهان أصحاب المؤسسات الصغيرة .

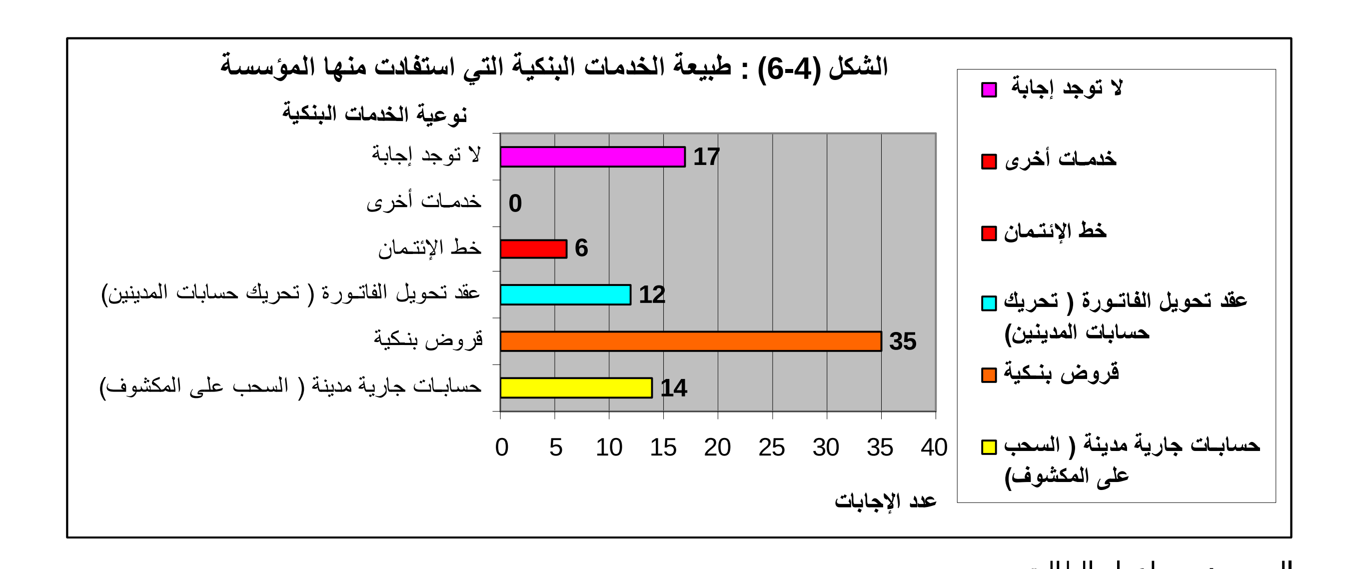
4-1-3- نوعية الخدمات البنكية التي استفادت منها المؤسسات الصغيرة:

بالرجوع إلى النتائج المتوصل إليها خلال الدراسة الميدانية نجد:

الجدول **(4-8)** : طبيعة الخدمات البنكية التي استفادت منها المؤسسة

نوعية الخدمات البنكية	عدد الإجابات	النسبة المئوية
حسابـات جارية مدينة (السحب على المكشوف)	14	**24.13 %**
قروض بنـكية	**35**	**60.34%**
عقد تحويل الفاتـورة (تحريك حسابات المدينين)	12	**20.68%**
خط الإئتـمان	06	**10.34%**
خدمـات أخرى	00	**00 %**
لا توجد إجابة	**17**	**29.3%**
المجمـوع	**58**	**100%**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .

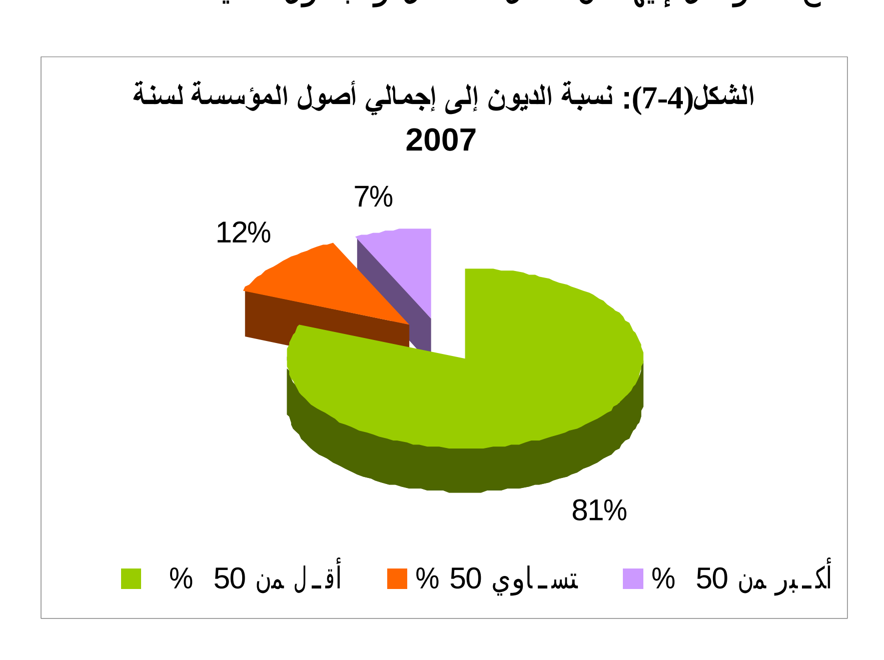


المصدر: من إعداد الطالبة.

بناء على المعطيات الواردة في الجدول(4-8) والموضحة في الشكل (4-6) أعلاه، يظهر لنا جليا أن نسبة كبيرة من المؤسسات الصغيرة التي تعتمد على الخدمات البنكية؛ تعتمد في تلبية احتياجاتها على القروض الممنوحة من قبل البنوك التجارية وذلك بنسبة **60.34%** من المؤسسات الصغيرة ، في حين أنها تستفيد من الخدمات البنكية الأخرى بنسب متفاوتة، إلا أنه يمكن تفسير عدم اعتماد جميع المؤسسات على القروض البنكية كنتيجة للنقائص التي تتخال العملية الإئتمانية .

4-1-4- أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة إلى التمويل بالإستدانة ومدى تلبيته لاحتياجاتها :

هنا سيتم تحليل النتائج المتوصل إليها من خلال الأشكال والجداول التالية:

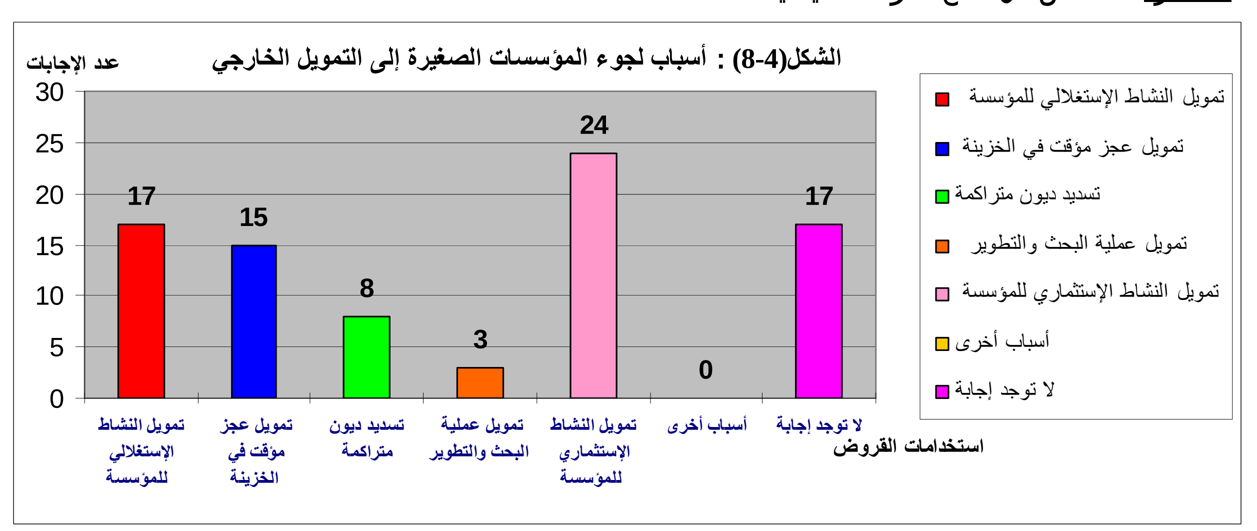


المصدر: من إعداد الطالبة.

الجدول(4-9) : أسباب لجوء المؤسسات الصغيرة إلى التمويل الخارجي

استخدامات القروض	عدد الإجابات	النسبة المئوية
تمويل النشاط الإستغلالي للمؤسسة	17	%29.31
تمويل عجز مؤقت في الخزينة	15	%25.86
تسديد ديون متراكمة	08	%13.79
تمويل عملية البحث والتطوير	03	%05.17
تمويل النشاط الإستثماري للمؤسسة	24	%41.37
أسباب أخرى	00	%00
لا توجد إجابة	17	%29.3
المجموع	58	%100

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

الجدول (4-10) : مدى تلبية القروض البنكية لاحتياجات المؤسسات الصغيرة

مستـوى التغطيـة	عدد الإجابات	النسبة المئوية
المبلـغ بالكامـل	14	%24.13
جزء من المـبلغ المطـلوب	27	%46.55
لا توجد إجابة	17	%29.3
المجمـوع	58	%100

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .

من خلال النتائج المبينة في الجداول والأشكال الموضحة أعلاه ، نلاحظ أن أغلبية المؤسسات الصغيرة ؛ أي ما نسبته 81 % تعتمد على الديون في تلبية لاحتياجاتها بأقل من 50 % ، أي أنها تفضل الإعتماد على التمويل الشخصي في ذلك ، حيث يمكن أن يكون ذلك بسبب طول فترة حصولها على التمويل اللازم من البنوك ، عدم توفر الضمانات ؛ أو لأسباب أخرى شخصية . أما المؤسسات التي

لجأت إلى وسائل التمويل الخارجية ، فكان أغلبها بهدف تمويل النشاط الإستثماري للمؤسسة؛ كما أن 46.55 % من المؤسسات الصغيرة التي لجأت إلى التمويل الخارجي تعتبر أن القروض البنكية مثلا لا تلبي إلا جزءا من احتياجاتها فقط ؛ وهو ما سيعيق عملية توسع هذه المؤسسات وإنجاز مشاريعها في المدة المحددة .

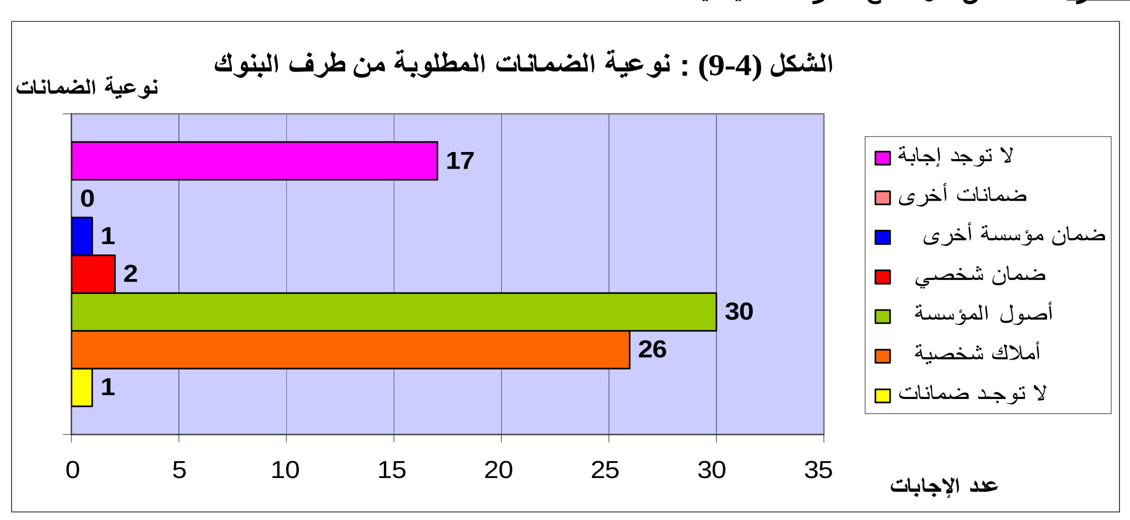
4-1-5- نوعية الضمانات المطلوبة من قبل البنوك التجارية:

كما تم توضيحه في القسم النظري ، رأينا أن البنوك التجارية غالبا ما تقوم بطلب ضمانات مقابل منحها القروض للمؤسسات الإقتصادية؛ خاصة الصغيرة منها وذلك لارتفاع درجة المخاطرة وارتفاع معدلات فشلها ، لذلك ومن خلال دراستنا الميدانية سنحاول الوقوف على نوعية الضمانات التي طلبتها البنوك التجارية من المؤسسات الصغيرة محل الدراسة ، ومحاولة رصد ردود فعل مالكي ومسيري هذه المؤسسات اتجاه قيمة الضمانات المطلوبة ، وهو ما سيتم تلخيصه في الجداول والأشكال التالية:

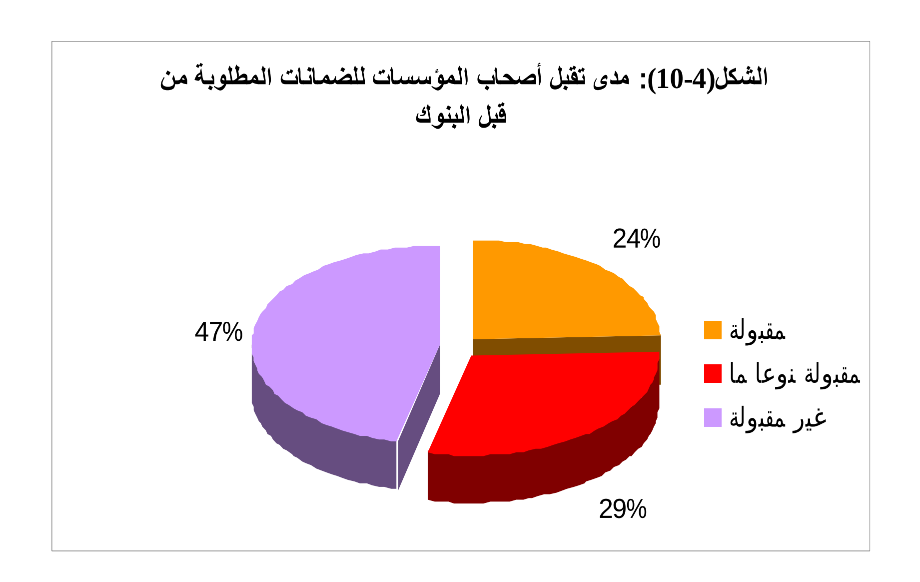
الجدول (4-11) : نوعية الضمانات المطلوبة من طرف البنوك

نوعية الضمانات	عدد الإجابات	النسبة المئوية
لا توجـد ضمانات	01	%01.72
أملاك شخصـية	26	%44.82
أصول المؤسـسة	**30**	%51.72
ضـمان شخصـي	02	%03.44
ضمـان مؤسسـة أخرى	01	%01.72
ضمانات أخـرى	00	%00
لا توجد إجابة	**17**	**% 29.3**
المجـموع	**58**	**%100**

<u>المصدر:</u> مستخاص من نتائج الدراسة الميدانية .



<u>المصدر:</u> من إعداد الطالبة.



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال النتائج التي تم التوصل إليها في الجدول (4-11) والشكلين (4-9) و(4-10) أعلاه، نجد أن معظم المؤسسات الصغيرة أي ما نسبته 51.72% من إجمالي المؤسسات الصغيرة محل الدراسة طلب منها رهن أصول المؤسسة كضمان لهذه القروض ، بعدها تأتي الأملاك الشخصية في المرتبة الثانية بنسبة 44.82 % . كما أن أغلبية مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة المستجوبة أي ما نسبته 47% من إجمالي المؤسسات الصغيرة يرون أن قيمة الضمانات المطلوبة من طرف البنوك التجارية غير مقبولة مقارنة بقيمة القروض المطلوبة ، في حين أنه في بعض الأحيان يتم توفير الضمانات المطلوبة إلا أن البنوك ترفض تقديم القروض .

قد يرجع السبب في مغالاة البنوك في قيمة الضمانات المطلوبة إلى نشاط المؤسسات الصغيرة في محيط يمتاز بعدم التأكد التام ، كذلك عدم قدرتها على متابعة صيرورة نشاط المؤسسات الصغيرة وبالتالي عجزها عن التنبؤ بمردوديتها المستقبلية ؛ ومنه عدم قبولها تحمل المخاطر .

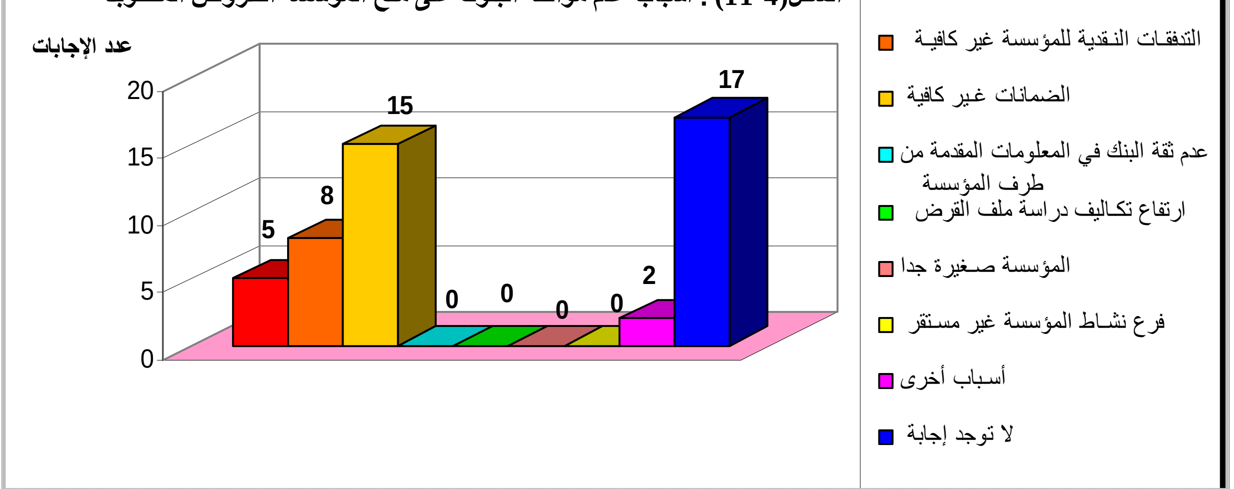
4-1-6- أسباب عدم قدرة المؤسسات الصغيرة على الحصول على القروض من البنوك:

اعتمادا على الدراسة الميدانية التي قمنا بها حاولنا رصد مختلف الأسباب التي تدعو البنوك إلى رفض القروض المطلوبة ، وبذلك تمكنا من التعرف على سببين هامين يؤديان إلى خلق عدم التوافق في الحصول على هذه القروض وهما المحسوبية والرشوة، والجدول(4-12) التالي يوضح هذه الأسباب :

الجدول(4-12) : أسباب عدم موافقة البنوك على منح المؤسسة القروض المطلوبة

أسـباب رفض البنـوك منـح الائتمـان	عدد الإجابات	النسبة المئوية
لم يعـط أي تفـسير	05	%08.62
التدفقـات النـقدية للمؤسسة غير كافيـة	08	%13.79
الضمانات غـير كافية	**15**	**%25.86**
عدم ثقة البنك في المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة	00	%00
ارتفاع تكـاليف دراسة ملف القرض	00	%00
المؤسسة صـغيرة جدا	00	%00
فرع نشـاط المؤسسة غير مسـتقر	00	%00
أسـباب أخرى	02	%03.44
لا توجد إجابة	17	%29.3
المجمـوع	**58**	**%100**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال النتائج المتوصل إليها والموضحة في الجدول (4-12) والشكل(4-11) أعلاه وجدنا أن أصحاب المؤسسات الصغيرة يرجعون السبب الرئيسي في عدم قدرة مؤسساتهم على الحصول على قروض بنكية؛ إلى طلب البنوك ضمانات تزيد أضعاف قيمة القرض المطلوب ، إضافة إلى أنه هناك نسبة لا بأس بها تقدر بـ 25.86 % من هذه المؤسسات محل الدراسة قامت بطلب قروض وتم رفضها رغم توفر الضمانات ، ويرجعون سبب ذلك إلى عامل آخر يتمثل في المحسوبية والرشوة.

كذلك ؛ هنالك من يرجع السبب في ذلك إلى انعدام الإتصال بين مالكي المؤسسات الصغيرة وإدارة البنك، إضافة إلى نسبة أخرى من المؤسسات ترجع السبب في عدم قبول طلبها إلى عدم قدرة البنك بالتنبؤ بإمكانية نجاح المشروع وكذا عدم القيام بمتابعته .

من خلال النتائج التي توصلنا إليها بعد تحليل بيانات الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى ولاية قسنطينة تمكنا من إثبات الفرضية الثانية :" الشروط التي تفرضها البنوك والمؤسسات المالية على المؤسسات الصغيرة مستعصية" ، إذ أن البنوك الجزائرية لا تقبل تحمل أي نوع من المخاطرة في عملية منح الإئتمان للمؤسسات الصغيرة ؛ رغم أن الدراسات التي أجريت مؤخرا تشير إلى وجود فائض من السيولة على مستوى البنوك التجارية.

4-2 – دور الإئتمان التجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة:

حسب خصائص هذا النوع من مصادر التمويل ، فإنه يعد المصدر الملائم لسد العجز المؤقت في الخزينة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ، لذلك سوف نعتمد على النتائج المتوصل إليها في الدراسة الميدانية من أجل تأكيد أو نفي ذلك من خلال الجدول (4-13) الآتي :

الجدول**(4-13)** : مدى تعامل المؤسسات الصغيرة بالإئتمان التجاري

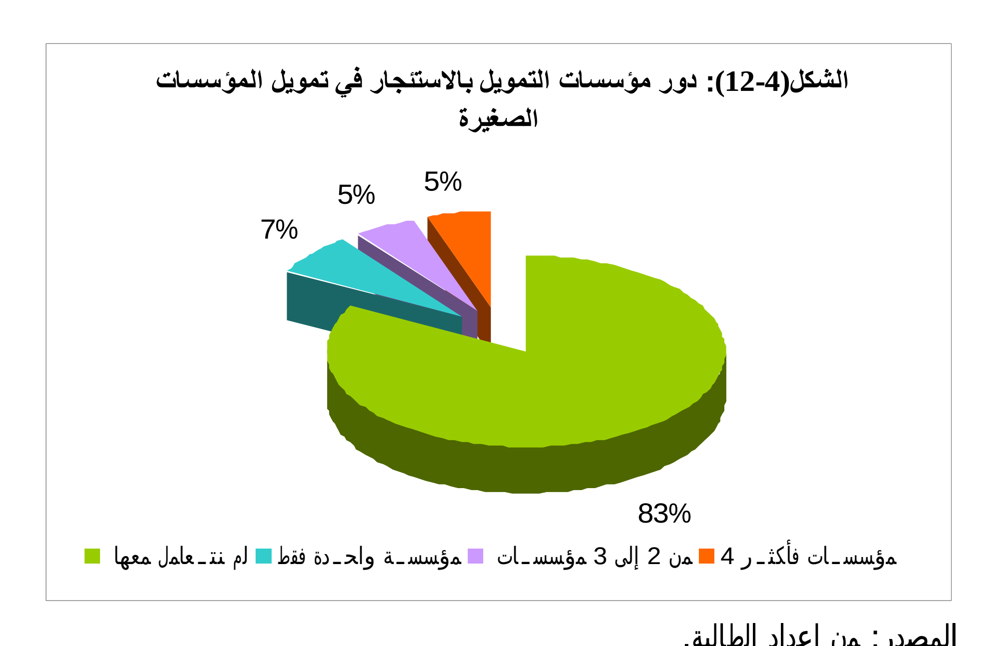
مدى استخدامه	عدد المؤسسات	النسبة المئوية
استخدامه بكثرة	**37**	**%63.8**
في بعض الأحيان	11	**%19**
عدم استخدامه	10	**%17.2**
المجموع	**58**	**%100**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .

من خلال نتائج الجدول(4-13) السابق نلاحظ أن 37 مؤسسة صغيرة تعتمد على هذه الآلية في تمويل نشاطها الإستغلالي ؛أي ما نسبته 63.8% من مجموع المؤسسات محل الدراسة ، يمكن أن يرجع السبب في ذلك إلى أن معظم المؤسسات الصغيرة لا تملك السيولة الكافية لتسديد ديونها المؤقتة؛ لذلك فهي تعتمد على هذا النوع من التمويل لخلق نوع من المرونة المالية .

4-3- دور مؤسسات التمويل بالإستئجار في تمويل المؤسسات الصغيرة :

لقد سبق وأن تعرضنا خلال الفصل الثاني إلى آلية التمويل بالإستئجار وتعرفنا على مختلف المزايا التي تتمتع بها ، إلا أن دور هذه المؤسسات المالية المتخصصة يبقى محدودا في الجزائر؛ إذ يبلغ عدد ها 6 مؤسسات فقط ، ومنه سنحاول معرفة مدى مساهمة التمويل بالإستئجار في تمويل المؤسسات الصغيرة من خلال الشكل(4-12) التالي :



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال النتائج الموضحة في الشكل (4-12) نجد أن أغلبية المؤسسات الصغيرة محل الدراسة لا تعتمد على خدمات المؤسسات المتخصصة في التمويل بالإستئجار، حيث تمثل نسبة 83% وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن هذه الأخيرة لا تعمل على توفير الخدمات الملائمة لنشاط المؤسسات الصغيرة ، أو إلى تخوف المؤسسات الصغيرة من التعامل معها بسبب عدم انتشارها .

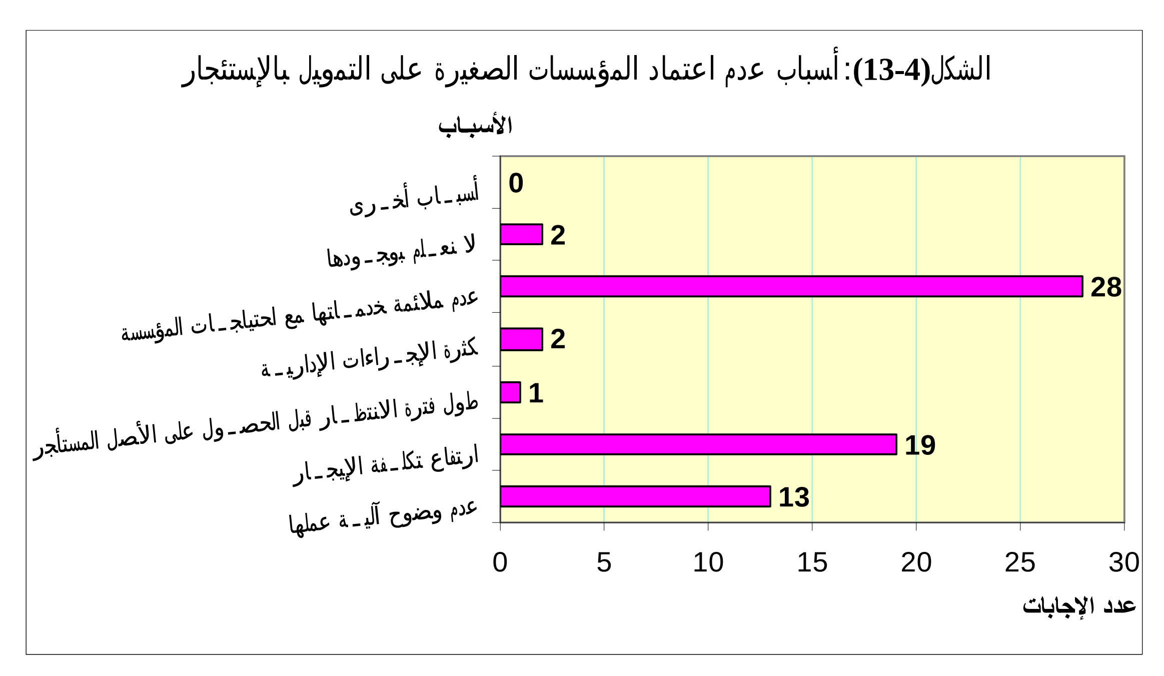
4-3-1- أسباب عدم اعتماد المؤسسات الصغيرة على التمويل بالإستئجار:

نظرا للنتائج المتوصل إليها سابقا حاولنا معرفة أهم الأسباب التي حالت دون استفادة المؤسسات الصغيرة من هذا النوع من التمويل, وذلك اعتمادا على وجهات نظر مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة حسب الجدول (4-14) التالي :

الجدول(**4-14**) : أسباب عدم اعتماد المؤسسات الصغيرة على التمويل بالإستئجار

أسباب عدم اعتماد المؤسسات الصغيرة على التمويل بالإستئجار	عدد الإجابات	النسبة المئوية
عدم وضوح آليـة عملها	13	**%22.41**
ارتفاع تكلـفة الإيجـار	19	%32.75
طول فترة الانتظـار قبل الحصـول على الأصل المستأجر	01	%01.72
كثرة الإجـراءات الإداريـة	02	%03.44
عدم ملائمة خدمـاتها مع احتياجـات المؤسسة	**28**	**%48.27**
لا نعـلم بوجـودها	02	%03.44
أسبـاب أخـرى	00	%00
المجـموع	**58**	**%100**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

بالنظر إلى النتائج الموضحة في الجدول(4-14) والشكل (4-13) السابقين، يتضح لنا أنه لا يوجد سبب واضح لإحجام المؤسسات الصغيرة عن التعامل مع مؤسسات التمويل بالإستئجار، إلا أن48.27% من مجموع المؤسسات محل الدراسة ترجع السبب الرئيسي في ذلك إلى عدم ملائمة خدماتها مع احتياجات مؤسساتهم ، إضافة إلى 22.41% ترجع السبب إلى عدم وضوح آلية عمل هذه المؤسسات المتخصصة.

4-4- مدى رضى المؤسسات الصغيرة عن خدمات البنوك التجارية والمؤسسات المالية المتخصصة:

من خلال دراستنا الميدانية حاولنا رصد آراء مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة المستجوبة حول الخدمات المقدمة من قبل المؤسسات البنكية والمالية المتخصصة ، حيث تم تلخيصها في الجدول(4-15) الآتي:

الجدول **(4-15)**: مدى جودة خدمات المؤسسات المالية

المؤسسات المالية	جودة الخدمات المقدمة						سعر الفائدة المطلوب						فترة دراسة طلب القرض						الوثائق المطلوبة					
	مرضية		مرضية نوعا ما		غير مرضية		مرضية		مرضية نوعا ما		غير مرضية		مرضية		مرضية نوعا ما		غير مرضية		مرضية		مرضية نوعا ما		غير مرضية	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
البنوك التجارية	14	% 24.13	26	% 44.8	18	% 31	06	% 10.3	24	% 41.37	28	%48.3	04	% 6.89	09	% 15.5	45	% 77.6	06	%10.34	12	% 20.68	40	% 69
المؤسسات المتخصصة	27	% 46.55	24	% 41.37	07	% 12.06	08	%13.79	43	% 74.13	07	%12.06	37	%63.8	16	% 27.58	05	% 08.62	38	% 65.5	15	% 25.86	05	%08.62
المجموع		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100		%100

<u>المصدر:</u> مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .

من خلال النتائج المتوصل إليها في الجدول(4-15) السابق ، توصلنا إلى أنه رغم وجود نسبة عالية من المؤسسات الصغيرة التي تعتمد على التمويل الخارجي والبنكي خاصة حيث تقارب **60.34%** من مجموع المؤسسات محل الدراسة ؛ إلا أنها غير راضية تماما عن الخدمات البنكية المقدمة والشروط الأخرى التي تفرضها البنوك عليها ، ويمكن تفسير ذلك بأنه لا يوجد هناك تنوع في مصادر التمويل الخارجي أين تستطيع الحصول على الأموال اللازمة بشروط أفضل ، وبالتالي فهي ملزمة بالخضوع لشروط البنوك وتحمل نتائج جميع النقائص التي تتخلل العملية الإئتمانية .

أما بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في التمويل بالإستئجار فإن أغلبية المؤسسات الصغيرة لا تتعامل معها وذلك بنسبة 83 **%** رغم رضاها عن جودة الخدمات التي تقدمها عموما ، قد يرجع السبب في ذلك إلى عدم انتشارها بشكل يخلق نوعا من الأمان أو إلى عدم الحاجة لخدماتها في الوقت الحالي ، وهو ما يؤكد الفرضية التالية:" مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة غير كافية لتلبية احتياجاتها التمويلية ولا تتلاءم واحتياجاتها" ، وبناء على النتائج التي توصلنا إليها من خلال تحليل بيانات الدراسة الميدانية نخلص إلى تأكيد الفرضية : " النظام المالي الجزائري غير قادر على توفير الموارد المالية الملائمة لاحتياجات المؤسسات الصغيرة بولاية قسنطينة والجزائر عموما".

المطلب الثاني : دور وسائل الدعم المالي الحكومية في تمويل المؤسسات الصغيرة

احتلت مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة أهمية كبيرة في الآونة الأخيرة لدى السلطات الجزائرية، خاصة مع تزايد أهمية ودور هذه المؤسسات في التنمية الإقتصادية، ومن أجل توفير مصادر التمويل الملائمة؛ تم إنشاء هياكل جديدة تعمل على تدعيم هذه المؤسسات سواء في الجوانب التشريعية والتنظيمية أو في الجوانب المالية، ومن أهم هذه الهياكل:

1- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

أنشئت هذه الوزارة بموجب مرسوم تنفيذي رقم: 211-94 المؤرخ في 18 جويلية سنة 1994 والتي حددت أهدافها بداية بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غير أنه وسعت صلاحيتها طبقا للمرسوم رقم: 190-2000 ،المؤرخ في 9 ربيع الثاني عام 1421 الموافق لـ: 11 جويلية 2000 والذي يحدد صلاحيات وزارة المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة (PME/PMI)* كما يلي :

- يتولى وزير المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة في إطار سياسة الحكومة وبرنامج عملها، إعداد عناصر السياسة الوطنية في ميدان المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة واقتراحها وتنفيذها وتتمحور مهامها في :[1]

***PME/PMI** : petite et moyenne entreprise / petite et moyenne industrie.

- حماية طاقات المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها؛
- ترقية الإستثمارات المنشأة والموسعة والمطورة؛
- ترقية استثمارات الشراكة ضمن قطاع المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- إعداد استراتيجيات لتطوير PMI/PME ؛
- ترقية وسائل تمويل المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- ترقية المبادلة؛
- تحسين فرص الإستفادة من العقار الموجه لنشاطات الإنتاج والخدمات؛
- إعداد الدراسات الإقتصادية المتعلقة بترقية هذا القطاع؛
- تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- تنسيق النشاطات مع الولايات والفضاءات الوسيطة؛
- ترقية التشاور والحركة الجهوية للمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة؛
- التعاون الدولي والإقليمي والجهوي في هذا المجال.

وخارج الإطار القانوني التشريعي، تجهز وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إدخال نماذج وطرق جديدة في التسيير، واتخاذ إجراءات استعجاليه لتحسين المحيط الإقتصادي (الإداري، القانوني، الضرائب، المالي...)، ونلخصها فيما يلي:

1-1- تشجيع عمليات المقاولة من الباطن:

تعد المقاولة من الباطن نشاطا اقتصاديا ترتبط نشأتها وتطورها ارتباطا وثيقا بوجود حركية بين المؤسسات الكبيرة ،المتوسطة ،الصغيرة والمصغرة، حيث أن مجال التخصص هو الذي يولد وظيفة المقاولة من الباطن، ويعطي الإمكانية للمؤسسة المصغرة المقاولة من الباطن أن تنتج إنتاج مؤسسة أكبر مع بقائها مستقلة.

وتستمد المقاولة من الباطن أهميتها من دورها في المنافسة بتخفيض التكاليف بنسبة كبيرة وبسرعة أكبر، إضافة إلى أن المقاول من الباطن يستفيد إلى أقصى حد من الإنعكاسات التي تحدثها المؤسسة لتطورها وتخصصها، وأمام الإنفتاح الإقتصادي نحو منطقة التبادل الحر؛ فالمقاولة من الباطن ستحتل مكانة هامة في عملية التنمية.

ومع التطور المستمر للنسيج الصناعي فللمقاولة من الباطن دورا في بروز أقطاب جديدة تحدث فرص، لهذا جاء القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لإرساء إستراتيجية تطويرها وترقيتها، إضافة إلى العمل على إنشاء مجلس وطني مكلف بترقية المقاولة من الباطن.

---

(1) المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 جويلية 1994 ، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 42 الصادر في 16 جويلية 2000، ص:6-7.

وقبل ذلك وفي مرحلة التسعينات تم إنشاء بورصة المقاولة من الباطن بمساعدة دول منتمية إلى برنامج الأمم المتحدة (ONUD) . وتأخذ المقاولة من الباطن أشكالا مختلفة تنتج عنها شراكة متنوعة:

- مقاولة التخصيص؛
- مقاولة الكفاءة؛
- مقاولة الخدمات؛
- مقاولة الصيانة الصناعية .

إلا أنها لا تعد أسلوبا ممكنا ومناسبا للتنمية إلا في حالة امتلاك المؤسسة مؤهلات وكفاءات تستعملها كمحور لإنشاء النشاطات الفرعية للغير؛ مفضلة بذلك المردودية والنجاعة والنمو.

2- إنشاء لجان التنشيط المحلي لترقية الإستثمار (CALPI) :

بهدف الإشراف على الأراضي والمواقع المخصصة لإقامة الإستثمارات من خلال رفع الحواجز وتخفيض إجراءات الحصول على العقار، إلا أن هذا القطاع يبقى معقدا؛ وهذا لتدخُّل العديد من الجهات غير المتخصصة في تسييره وخضوعه للعديد من النصوص مما نتج عنه:

- غياب سلطة اتخاذ القرار حول تخصيص الأراضي؛
- عدم وفرة الأراضي الصناعية ؛
- غياب تسيير المساعدات الصناعية.

3- دور الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمارات في عملية إنشاء المؤسسة (ANDI) :

أنشأت الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمارات بمقتضى الأمر الرئاسي رقم 01-03 في 20 أوت 2001 والمتعلق بالإستثمار ،والذي نصت مادته السادسة على ما يلي: " تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة وطنية لتطوير الإستثمار تدعى في صلب النص الوكالة؛ وتمثل الوكالة مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي".

وقد تضمن هذا الأمر أحكاما عامة متعلقة بتجديد مفهوم الإستثمارات التي تعنى بهذا الأمر، حيث ورد في المادة:02 مفهوم الإستثمار المنطبق عليه هذا الأمر: [1]

- اقتناء أصول تندرج في إطار استحداث نشاطات جديدة، أو توسيع قدرات الإنتاج، أو إعادة التأهيل أو الهيكلة؛
- المساهمة في رأسمال المؤسسة في شكل مساهمات نقدية أو عينية؛
- استعادة النشاطات في إطار خوصصة جزئية أو كلية.

---

[1] قانون رقم **01-16** مؤرخ في **4** شعبان عام **1422** الموافق **21** أكتوبر سنة**2001**، يتضمن الموافقة على الأمر رقم **01-03** المؤرخ في أول جمادى الثانية عام **1422** الموافق **20** غشت سنة **2001** و المتعلق بتطوير الإستثمار، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد: 62 ، الصادر في 24 أكتوبر 2001 ،ص: 05.

3-1- مهام الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار: وفق المادة:03 من المرسوم التنفيذي رقم 01-282 المؤرخ في 26 سبتمبر 2001 ،المتضمن صلاحيات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار ومهامها وتسييرها، فإن الوكالة تتولى في مجال الإستثمار وبمعية الإدارات والهيئات المعنية المهام التالية: [1]

- ترقية الإستثمارات الوطنية والأجنبية وتطويرها ومتابعتها؛
- استقبال المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وإعلامهم ومساعدتهم؛
- تمنح المزايا المرتبطة بالإستثمار في إطار الترتيب المعمول به؛
- تسيير صندوق دعم الإستثمار المنشأ بموجب المادة: 28 من المرسوم؛
- التأكد من احترام الإلتزامات التي يتعهد بها المستثمرون خلال مدة الإعفاء؛
- المشاركة في تطوير وترقية مجالات وأشكال جديدة للإستثمار؛
- تسهيل القيام بالشكليات الإدارية للمؤسسات، وتجسيد المشاريع بواسطة خدمات الشباك الوحيد.

3-2- الشباك والوحيد اللامركزي :

وفق المادة: 23 من الأمر المتعلق بتطوير الإستثمار أنشئ الشباك الوحيد اللامركزي، الذي يقوم بالتعاون مع الإدارات والهيئات المعنية على تخفيف وتبسيط إجراءات وشكليات تأسيس المؤسسات وإنجاز المشاريع.

- تقديم كل الخدمات الإدارية التي يطلبها أصحاب المشاريع الراغبين في الإستفادة منها، ويتم إنشاء الشباك الوحيد على مستوى الولاية ويجمع الممثلين المحليين لوكالة تطوير الإستثمار، إضافة إلى ممثلي:

- المركز الوطني للسجل التجاري؛
- الضرائب والجمارك؛
- الهيئات المكلفة بالعقار الموجه للإستثمار؛
- لجنة تنشيط الإستثمارات وتحديد أماكنها وترقيتها؛
- مأمور المجلس الشعبي البلدي الذي يقام فيها الشباك؛

إضافة إلى ملحقات قباضات الخزينة والضرائب.

وتشرف هذه الهيئات مجتمعة على إرشاد وتوجيه ومساعدة أصحاب المشاريع فيما يتعلق بمشاريعهم وعمليات التسجيل.

---

[1] المرسوم **01-03** المؤرخ في **2001** ، المادة:**03**، الجريدة الرسمية الجزائرية ،العدد:55، الصادر في 26 سبتمبر 2001، ص:08.

3-3- مبادئ عمل وكالة تطوير الإستثمار : يقوم عمل الوكالة على تحديد مبادئ وأساليب التشجيع التالية :

3-3-1- حرية الإستثمار: بحيث أن كل شخص طبيعي أو معنوي عام أو خاص، وطني أو أجنبي له حرية الإستثمار في جميع النشاطات الإنتاجية للسلع والخدمات، إضافة إلى المشاريع التي تنجز في إطار منح الإمتياز أو الرخصة سواء تعلق الأمر باستثمار جديد (إنشاء مؤسسة جديدة) أو إعادة الهيكلة أو توسيع قدرات الإنتاج. و تتميز خدمات الشباك الوحيد اللامركزي حسب المواد المتعلقة بعمله بإمكانية الإستفادة من استمارات التصريح على مستوى الشباك، إضافة إلى إمكانية التحصل على رد لطلب منح الإمتيازات في أجل 30 يوم.

3-3-2- تشجيع الإستثمار: لقد وضع الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الإستثمار مزايا مختلفة حسب موقع المشروع المراد القيام به وفق نظامين:

- النظام العام: والذي خصص للإستثمارات العادية حيث يستفيد أصحابها من:

- تطبيق النسبة المنخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يتعلق بالتجهيزات المستوردة ،والتي تدخل مباشرة في إنشاء المؤسسة ونشاطها؛

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار؛

- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية.

- النظام الإستثنائي : يخصص للإستثمارات التي تنجز في المناطق التي تتطلب تنميتها مساهمة خاصة من الدولة (المناطق الخاصة).

إضافة إلى الإستثمارات ذات الأهمية الخاصة بالنسبة للإقتصاد الجزائري، وتلك المحافظة على البيئة وحماية الموارد الطبيعية وتضمن التنمية المستديمة، وعلى هذا الأساس يتضمن النظام الإستثنائي الإستفادة من امتيازات متعلقة بمرحلة إنشاء المؤسسة تتمثل في:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية للمقتنيات العقارية المتعلقة بالإستثمار؛

- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة قدرها 0,2 % فيما يخص العقود التأسيسية، وزيادة رأس المال؛

- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الإستثمار؛ سواء كانت مستوردة أو من السوق المحلية؛

- تطبيق النسبة المنخفضة للحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة التي تدخل مباشرة في إنشاء المؤسسة.

إضافة إلى امتيازات بعد معاينة انطلاق الإستغلال وتشمل:

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على أرباح الشركات، من الضريبة على الدخل الإجمالي على الأرباح الموزعة، من الدفع الجزافي، ومن الرسم على النشاط المهني؛
- الإعفاء لمدة 10 سنوات ابتداء من تاريخ الإنشاء، من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الإستثمار،
- منح مزايا إضافية من شأنها تحسين و/أو تسهيل الإستثمار،

تجدر الإشارة إلى أنه تم إنشاء لجان دعم الإستثمارات المحلية وترقيتها، حيث تعمل على الدعم والتسهيل في مجال العقار CALPI إلى جانب ANDI، ويكلف هذا الجهاز بتلبية كل طلبات الإعلام التي يقدمها الشباك الموحد للمستثمرين، للإستعلام عن الأراضي والمواقع.

3-4- مدى مساهمة الوكالة في تمويل المؤسسات الصغيرة:

بالإعتماد على الإحصائيات المحصل عليها من الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار تمكان من استخلاص مجموعة من النتائج تم توضيحها في الجدول (4-16)الآتي ، والخاصة بالمؤسسات الصغيرة المسجلة بالوكالة إلى غاية نهاية شهر مارس 2008 .

الجدول**(4-16)**: عدد المشاريع المسجلة على مستوى الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار

البيان / السنة	عـدد المؤسسات	النسبة	عـدد العمال	النسبة	قـيمة المشروع	النسبة
2003	14	**4.11%**	305	**4.78%**	1.003.618.789	**2.85%**
2004	54	**15.88%**	942	**14.77%**	3.494.776.719	**9.94%**
2005	46	**13.52%**	939	**14.72%**	4.123.582.164	**11.73%**
2006	**56**	**19.47%**	1244	**19.5%**	5.468.199.673	**15.55%**
2007	**94**	**27.64%**	1682	**26.37%**	11.681.779.925	**33.23%**
الثلاثي الأول **2008**	**73**	**21.47%**	1265	**19.83%**	9.379.190.866	**26.68%**
المجموع	**340**	**100%**	**6377**	**100%**	**35.151.148.136**	**100 %**

المصدر: إحصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار **ANDI** .

من خلال الجدول (4-16) نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة التي لجأت إلى الوكالة في نمو مستمر ، حيث نجد أنه انتقل من 56 مؤسسة أي ما نسبته 19.47 % سنة 2006 إلى 94 مؤسسة أي 27.64 % سنة 2007 ، نفس الشيء بالنسبة لكل من عدد العمال المحتمل تشغيلهم و قيمة المشاريع ، ثم انخفض إلى 73 مؤسسة أي ما نسبته 21.47 % من مجموع المؤسسات المسجلة على مستوى الوكالة.

4- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) :

تم إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب سنة 1996، حيث أنها عبارة عن هيئة ذات طابع خاص ، توضع تحت سلطة رئيس الحكومة ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل متابعة العملية لجميع نشاطات الوكالة، وتتمتع هذه الوكالة بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي ويكون مقرها مدينة الجزائر.

4-1- مهمـة الوكـالة :يمكن تلخيص مهام الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فيما يلي: [1]

- تدعيم وتقديم الإستشارة للشباب أصحاب المشاريع، ومرافقتهم في إنشاء مشاريعهم الإستثمارية؛
- تسيير مخصصات الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب المتعلقة بالإعانات؛ وتخفيض نسب الفائدة في حدود الأغلفة المالية التي يضعها الوزير المكلف بالتشغيل تحت تصرفها؛
- إعلام الشباب الذين ترشح مشاريعهم للإستفادة من قروض البنوك والمؤسسات المالية، ومختلف الإعانات والإمتيازات التي يمنحها الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب؛
- متابعة الإستثمارات التي ينجزها الشباب ذوي المشاريع، مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة؛
- تشجيع كل أشكال الأعمال والتدابير الأخرى التي ترمي إلى ترقية تشغيل الشباب، لا سيما من خلال برامج التكوين والتشغيل والتوظيف الأولي؛
- وضع تحت تصرف الشباب ذوي المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الإقتصادي، التقني، التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطاتهم؛
- إبرام اتفاقيات مع كل هيئة أو مقاولة أو مؤسسة إدارية عمومية يمكن أن تستفيد الوكالة من خلالها في إنجاز برامج التكوين والتشغيل، و برامج التشغيل الأولي للشباب لدى المستخدمين العموميين أو الخواص؛
- وضع قوائم نموذجية خاصة بالتجهيزات بمساعدة هيئات مختصة؛
- تنظيم دورات لتكوين الشباب ذوي المشاريع وتجديد معارفهم في تقنيات التسيير، على أساس برامج خاصة يتم إعدادها مع الهياكل التكوينية.

---

[1] Voir le site d'Internet: **http://www.ansej.org.dz/**

4-2- مبـادئ الجهـاز : يقوم هذا الجهاز على 3 مبادئ أساسية:

- دمج نشاطات الشباب في آليات السوق؛
- تدخل البنوك حسب المنطق الإقتصادي والمالي فيما يخص تقييم الأخطار واتخاذ القرار لتمويل المشاريع؛
- إعادة تركيز تدخل السلطات العمومية في مهام المساعدة والإستشارة.

وككل تنظيم توضع عدة شروط للإستفادة من خدمات ANSEJ؛ حيث يجب أن تتوفر في المقاولين المعنيين عدة شروط: [1]

- أن يتراوح سنه ما بين 19 و35 سنة ،واستثنائيا 40 سنة بشرط تعهد بتوفير ثلاث مناصب عمل دائمة؛
- أن لا يشغل منصب شغل مأجور؛
- له تأهيل مهني أو ملكيات معرفية معترف بها؛
- توفير إسهام شخصي تحت شكل أموال خاصة متغيرة وفقا لمبلغ الإستثمار المخطط. [2]

4-3- آلية عمل وكالة دعم وتشغيل الشباب: يقوم عمل الوكالة فيما يخص عملية الإنشاء وفق نوعين من التمويل:

4-3-1- التمويل الثنائي:

وفق هذه الصيغة تكمل المساهمة المالية لصاحب المؤسسة بقرض دون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ؛ وذلك دون تدخل أي مؤسسة مالية أو بنك.

الجدول**(4-17)**: هيكل التمويل الثنائي

قيمة الإستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة الشخصية
أقل من **02** مليون دج	% 25	% 75
ما بين **200001** و**10000000**دج	% 20	% 80

<u>المصدر</u>: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .

حيث ومن الجدول(4-17) يتضح أن التشكيلة المالية للتمويل الثنائي تتكون من: [3]

- مساهمة مالية للشباب أصحاب المشاريع ما بين 75% إلى 80% حسب قيمة الإستثمار.

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم **96-297** المؤرخ في **08** سبتمبر **1996** ، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد : 52 الصادر في 11 سبتمبر 1996، ص:17.

[2] المرسوم الرئاسي رقم **96-243** المؤرخ في **22** جويلية **1996** ، المادة: **03** ، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد : 52 ، الصادر في 11 سبتمبر 1996 ، ص:17،18.

[3] Voir le site d'Internet: **http://www.ansej.org.dz/Download/DepliantANSEJAr.pdf**

- قرض دون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، يتغير مستوى هذا القرض حسب قيمة الإستثمار.

- الإعانات التي يستفاد منها في صيغة التمويل الثنائي:

- إعانات مالية، تأخذ شكل قرض بدون فائدة طويلة الأجل يمنحه الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب التابع للوكالة.
- إعانات جبائية، وتشمل إعفاء من الرسم على القيمة المضافة فيما يخص التجهيزات، تطبيق المعدل المخفض 5% فيما يتعلق بالعقود الجمركية للتجهيزات المستوردة، وأيضا الإعفاء من حقوق التسجيل على عقود التأسيس، ومن الرسم العقاري.
- بالإضافة إلى الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل الإجمالي، الدفع الجزافي، الرسم على النشاط المهني.

4-3-2- التمويل الثلاثـي :

في هذه الصيغة يكون كل من الوكالة، الشاب صاحب المشروع والبنك طرفا فيها ،ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

الجدول**(4-18)** : هيكل التمويل الثلاثي

قيمة الإستثمار	القرض بدون فائدة	المساهمة الشخصية		القرض البنكي	
		المناطق الخاصة	المناطق الأخرى	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
أقل أو يساوي **2000000**	%25	%5	%5	%70	%70
ما بين **2000001**و**10000000**دج	%20	%8	%10	%72	%70

<u>المصدر</u>: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، 2004.

من خلال الجدول (4-18) نجد أن التركيبة المالية للتمويل الثلاثي تتشكل من:

- المساهمة المالية للشباب أصحاب المشاريع والتي تتغير نسبتها ما بين 5% إلى 10% حسب قيمة الإستثمار وموطنه.
- قرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب يمثل من 20% إلى 25% من قيمة الإستثمار.
- قرض بنكي يخفض جزء من فوائده من طرف الوكالة، و يتم ضمانه من قبل صندوق الوكالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب.
- الإعانات المستفاد منها : يمكن التمييز بين نوعين من الإعانات مالية وجبائية.

- الإعانات المالية: تخفيض نسبة الفائدة وفق الجدول الموالي:

الجدول(4-19): نسبة تخفيض معدلات الفائدة

	المناطق الخاصة	المناطق الأخرى
القطاعات ذات الأولية	%95	%80
القطاعات الأخرى	%80	%60

المصدر: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

حيث وكما يوضحه الجدول (4-19)، تأخذ الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب على عاتقها جزءا من الفوائد المتعلقة بالقرض البنكي الذي يمنحه البنك للمؤسسة، حيث يصل مستوى التخفيض إلى 80% من المعدل المدين الذي تطبقه المؤسسة الإقتصادية فيما يخص الإستثمارات المنجزة في قطاع الفلاحة، الري والصيد البحري وإلى 60% في باقي القطاعات، أما إذا تعلق الأمر بالمناطق الخاصة ؛ فإن معدلات التخفيض ترتفع إلى 95% ، وتدفع نسبة من حساب التخصيص الخاص رقم 302/087 وفقا للجدول الزمني المتفق عليه وبناء على وثائق إثبات.

- الإعانات الجبائية والشبه جبائية: تستفيد منها المؤسسة المصغرة المنشأة على مرحلتين:

- مرحلة تنفيذ المشروع (الإنشاء) : وتمس كلا من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء التجهيزات التي تدخل مباشرة في تنفيذ المشروع:

* تطبيق معدل مخفض 5% فيما يخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في تنفيذ الإستثمار، ويخص هذا الإمتياز التجهيزات المصنعة في الجزائر.

* الإعفاء من رسم نقل الملكية بمقابل مالي، بنسبة 8% من التجهيزات العقارية.

* الإعفاء لمدة 3 سنوات من الرسم العقاري الخاص بالبنايات، وتصل هذه المدة إلى 6 سنوات في المناطق التي يجب ترقيتها.

- مرحلة استغلال المشروع :

* الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، الضريبة على الدخل والرسم على النشاط المهني لمدة 3 سنوات بداية من تاريخ الإنطلاق في الإستغلال، وكذلك يمكن أن تصل هذه المدة إلى 6 سنوات في المناطق الخاصة.

وتجدر الإشارة إلى أن الربح المعفى من الضريبة هو الناتج عن النسبة بين رقم الأعمال المحقق في المنطقة التي يجب ترقيتها ورقم الأعمال الإجمالي.

* الإستفادة من المعدل المخفض بـ: 7% فيما يخص اشتراكات أصحاب العمل المتعلقة بالمرتبات المدفوعة لأجراء المؤسسة المصغرة.

4-4- المساعدة والمتابعة والمرافقة الموفرة من قبل الوكالة:

من المفروض أن تتدخل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في كل مراحل إنشاء المؤسسات عن طريق توفير الإعلام ومتابعة الدعم وتكوين المتعاهدين الجدد ومرافقتهم، وتحسين مستوى الإطاراتالمكلفة بتسيير الأغلفة المالية للمشاريع.

- الإعـلام: يتم توفير ذلك من خلال تنظيم أيام دراسية وإعلامية وكذا صالونات دورية بالتعاون مع الجماعات المحلية، تهدف هذه اللقاءات إلى توجيه المستثمرين الجدد وضمان إشراك أكبر للأطراف المعنية والمتمثلة في الإدارة المحلية.

- المرافقة والدعم: حيث قامت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بتنظيم وربط علاقات مع مختلف الإدارات الإقتصادية (البنوك، الإدارة الجبائية، مركز السجل التجاري...)، وهذا في مرحلة قبل إنشاء المؤسسة. ويتم هذا من خلال تكوين لجان محلية تخول بالمهام التالية:

- تحديد فرص الإستثمار على المستوى الجهوي والمحلي.
- الدعم الدائم وتقييم مراحل تطور المشاريع التي هي في طور الإنجاز.
- تبادل المعلومات حول شروط تطبيق مشاريع الإستثمار والعواقب المتعلقة بها، وهذا لتحديد القرارات والإجراءات والربط بينهما.

تكوين المتعاهدين يخص أساسا:

- الإستثمار والدعم التقني خلال إنشاء المؤسسات المصغرة.
- إدارة وتسيير المؤسسة.
- إعادة تأهيل الموارد البشرية للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

كما شرعت الوكالة في نشاطات التكوين وإعادة التأهيل لصالح مستخدمي دراساتها، في إطار برنامج تعاون مع المؤسسات المختصة بفرنسا وألمانيا في الميادين التالية:

- تطوير وتسيير احتياطي المؤسسات.
- المرافقة في تسيير المؤسسة.
- دعم مرحلة ما قبل إنشاء المؤسسة.

4-5- صندوق ضمان أخطار القروض (صندوق الكفالة المشتركة):

تقرر إنشاء هذا الصندوق في إطار ضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب وفقا للمرسوم التنفيذي رقم: 03-106 [1] ، ويكون تحت وصاية الوزير المكلف بالتشغيل.

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم:03 - 106 مؤرخ في 02 محرم 1424 الموافـق ل: 05 مـارس 2003 ، يعـدل و يـتمم المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر عام 1419 ، الموافق لـ : 9 يونيو 1998 ، والمتضمن إحـداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوو المشاريع وتحديد قانونه الأساسي؛ الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد : 17 ، الصادر في 09 مارس 2003، ص: 22.

4-5-1- أهداف الصندوق : من أهداف صندوق ضمان القروض ما يلي:

- يهدف الصندوق إلى ضمان القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع المتعلقة بالتمويل الثلاثي، وهذا بعد حصولهم على موافقة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، ويدعم صندوق الضمان القرض الممنوح للمنخرط صاحب المشروع من طرف البنك المتعامل معه في شكل ضمانات عينية أو شخصية.

- لا يمكن أن تكون ضمانات الصندوق محل طلب من طرف المؤسسة المالية المانحة للقرض، إلا بعد استيفاء والتماس كل الضمانات العينية أو الشخصية التي قدمها المقترض، كما أن الصندوق يحل محل المؤسسات المقرضة في حقوقها فيما يخص الإستحقاقات غير المسددة في حدود نسبة 70%.

4-6- مساهمة الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في تمويل المؤسسات الصغيرة:

من المعطيات المحصلة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب - فرع قسنطينة- إلى غاية نهاية شهر مارس 2008 ، توصلنا إلى مجموعة من النتائج والملخصة في الجدول(4-20) الآتي :

الجدول **(4-20)**:عدد شهـادات التأهيل والمشاريع الممـولة من قبل الوكالة الوطنية لدعـم تشغيل الشباب بقسنطينة

قطاع النشاط	المشاريع المؤهلة		مناصب العمل المحتملة		المؤسسات الممولة		مناصب العمل المحتملة	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
الخدمـات	**196**	**%56.16**	589	%55.1	**70**	**%39.77**	219	%3.09
أعمـال حرة	05	%1.43	12	%1.12	01	%0.56	03	%0.48
الصـناعة	86	%24.64	266	%24.88	44	%25	163	%26.59
أشـغال البناء	20	%5.73	70	%6.54	17	%9.65	61	%9.95
الفلاحـة	19	%5.44	59	%5.51	08	%4.54	27	%4.40
الصناعة التقليدية	23	%6.59	73	%6.82	36	%20.54	140	%22.83
المجمـوع	**349**	**%100**	**1069**	**%100**	**176**	**%100**	**613**	**%100**

المصدر : الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ أن معظم المؤسسات التي تتوفر فيها شروط التأهيل تابعة لقطاع الخدمات بنسبة 56.16% من مجموع 349 مؤسسة ، أما نسبة المشاريع الممولة من قبل الوكالة فقد بلغ 70 مؤسسة من مجموع 176 مؤسسة ، أي ما نسبته 39.77% ؛ يمكن تفسير ذلك بأن معظم المؤسسات الصغيرة الممولة من قبل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بولاية قسنطينة هي تابعة لقطاع الخدمات .

5- الوكالة الوطنيـة لتسيير القـرض المصغر(**ANGEM**) :

أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم : 14/04 المؤرخ في : 22 جانفـي 2004 كهيأة ذات طابع خاص يتابع نشاطها وزير التشغيل والتضامن الوطني، مهمتها تطبيق سياسة الدولة في مجـال محاربـة البطالة والفقر عن طريق تدعيم أصحاب المبادرات الفردية من اجل مـساعدتهم علـى خلـق نـشاطات لحسابـ ـ ـهم الخاص .

5-1- أهداف الوكالة **:** تهدف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر إلـى تحقيـق الأهـداف التالية:

- محاربة البطالة والهشاشة في المناطق الحضرية والريفية عن طريق تـشجيع العمـل الـذاتي والعمل المنزلي والأنشطة الحرفية والمهن.

- استقرار سكان الأرياف في مناطقهم الأصلية بعد خلق نشاطات اقتصادية، ثقافية، منتجة للسلع والخدمات المدرة للمداخيل.

- تنمية روح المقاولة عوضا عن الإتكالية التي تساعد الأفراد في اندماجهم الإجتمـاعي وإيجـاد ضالتهم.

- القرض المصغر عبارة عن قروض صغيرة قد تصل إلى 500.000 دج موجهة لفئة البطـالين والمحتاجين الذين بلغوا سن 18 سنة فما فوق ويمتلكون تأهيلا أو مـ ـعارف في نشاط معين .

5-2- مهام الوكالة:

عقب التوصيات المقدمة خلال الملتقى الدولي المنعقد في ديسمبر 2002 حول موضوع "تجربـة القرض المصغر في الجزائر " ،والذي ضم عددا معتبرا من الخبراء في مجال التمويل المصغر ، تـم إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ فـي22 جانفي 2004. حيث تشكل هذه الوكالة أداة لتجسيد سياسة الحكومة فيمـا يخـص محاربـة البطالـة والهشاشة وتتمثل مهامها الأساسية في:[1]

- تسيير جهاز القرض المصغر وفق التشريع والتنظيم المعمول بهما.
- دعم، نصح ومرافقة المستفيدين من القرض المصغر في إطار إنجاز أنشطتهم.
- إبلاغ المستفيدين، ذوي المشاريع المؤهلة للجهاز، بمختلف المساعدات التي سيحظون بها.

---

(1) المرسوم التنفيذي **04-14** المؤرخ في **29** ذي القعدة **1424** الموافق لـ:**22** جانفي**2004**، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي ،الجريدة الرسمية الجزائرية ،العدد: 06، الصادر في25 جانفي 2004 ، ص:8.

- ضمان متابعة الأنشطة التي ينجزها المستفيدون مع الحرص على احترام بنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة.

- مساعدة المستفيدين عند الحاجة، لدى المؤسسات والهيئات المعنية بتنفيذ مشاريعهم .

- تكوين علاقات دائمة مع البنوك والمؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع وتنفيذ مخطط التمويل إضافة إلى متابعة انجاز واستغلال الديون المستحقة التي لم تسدد وفق آجالها المحددة.

- تكوين حاملي المشاريع والمستفيدين من المشاريع المصغرة في مجال تقنيات التركيب وتسيير الأنشطة المدرة للمداخيل.

- تنظيم صالونات لعرض وبيع السلع المحلية والوطنية للمنتجات التي مولها القرض المصغر.

- تكوين المستخدمين المكلفين بتسيير الجهاز.

5-3- شروط الحصول على القرض المصغر : للحصول على قرض مصغر يجب :[1]

- بلوغ سن 18 فما فوق.
- عدم امتلاك مدخول أو امتلاك مداخيل غير ثابتة وغير منتظمة.
- إثبات مقر الإقامة.
- التمتع بكفاءات تتوافق مع المشروع المرغوب إنجازه.
- عدم الإستفادة من مساعدة أخرى لإنشاء النشاطات.
- القدرة على دفع المساهمة الشخصية تتراوح ما بين 3 % و 5% وذلك حسب الحالات.
- تسديد الإشتراكات لدى صندوق الضمان التعاضدي للقروض المصغرة.
- الإلتزام بتسديد مبلغ القرض والفوائد إلى البنك حسب الجدول الزمني للتسديد المتفق عليه.

5-4- المساعدات والإمتيازات الممنوحة للمستفيدين من طرف القرض المصغر: تقدم الوكالة الخدمات التالية للمستفيدين:

- تضمن الوكالة الدعم والنصائح والمساعدة التقنية والمرافقة أثناء تنفيذ المستفيد لنشاطه؛
- يمنح للمستفيد قرض بنكي بنسبة فائدة مخفضة (بنسبة 10 أو 20 % من نسبة الفائدة المحددة من طرف البنك وذلك حسب الحالات، أي ما يمثل حاليا 0,5 او0,6 % من الفائدة السنوية) أما الفارق من نسبة الفائدة التجارية المقدر حاليا بـ: 5 أو 6 % تتحمله الخزينة العمومية ؛

---

[1] المرسوم التنفيذي **04-15** المؤرخ في**29** ذي القعدة **1424** الموافق لـ: **22** جانفي **2004** ، يحدد شروط الإعانات المقدمة للمستفيدين من القرض المصغر و مستواها، الجريدة الرسمية ، العدد: 06 ،الصادر في25 جانفي2004، ص: 3.

- بإمكان المستفيد الإستفادة من قرض بدون فوائد بنسبة 25 % من التكلفة الإجمالية للمشروع إذا كانت هذه الأخيرة تتراوح ما بين 100.000 دج و400.000 دج ، قد ترفع هذه النسبة إلى 27 % من الكلفة الإجمالية للنشاط:

- إذا كان المستفيد حاملا لشهادة أو وثيقة معادلة معترف بها.
- إذا أنجز المستفيد نشاطه في منطقة خاصة، في الجنوب أو الهضاب العليا.

- في حالة قبول طلب حصول المستفيد على القرض فبإمكانه إجراء تكوين بدون مقابل في مجال تسيير المؤسسة الصغيرة جدا، إلى جانب المشاركة في صالونات عرض وبيع السلع بعد انطلاق نشاطه، والتي تنظمها الوكالة باستمرار عبر أرجاء الوطن.

5-5- أنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر: يمكن تلخيص كيفية تمويل الوكالة للمؤسسات المصغرة والصغيرة في الجدول (4-21) التالي:

الجدول**(4-21)**: أنماط التمويل المقدمة من طرف الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

قيمة المشروع	صنف المقاول	المساهمة الشخصية	القرض البنكي	قرض الوكالة	نسبة الفائدة
من **50.000**دج إلى **100.000**دج	- حامل لشهادة أو وثيقة معادلة معترف بها و/ أو؛ الذي ينجز نشاطه في منطقة خاصة.	**3 %**	**97 %**	**-**	**% 10** (مناطق خاصة)
	- الأصناف الأخرى	**5 %**	**95 %**	**-**	**% 20** (بقية المناطق)
من **100.000**دج	- حامل لشهادة أو وثيقة معادلة معترف بها و/ أو؛ الذي ينجز نشاطه في منطقة خاصة.	**3 %**	**70 %**	**27 %**	**%10** (مناطق خاصة)
إلى**400.000**دج	- الأصناف الأخرى	**5 %**	**70 %**	**25 %**	**% 20** (بقية المناطق)
30.000دج	الأصناف الأخرى (شراء مواد أولية)	**10 %**	**-**	**90 %**	**-**

المصدر: لمزيد من المعلومات أنظر في الموقع: http://www.angem.dz/index_ar.php?categorie=accueil &page=financement1

5-6- مساهمة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر في تمويل المؤسسات الصغيرة :

من خلال المعطيات التي تحصنا عليها من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر بولاية قسنطينة والمستقاة من إحصائيات الوكالة منذ نشأتها إلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2008 ؛ توصلنا إلى النتائج الملخصة في الجدول (4-22) التالي:

الجدول(4-22): الملفات المودعة لدى الوكالة الوطنية لتسير القرض المصغر والبنوك

القطاعات	الملفات المودعة لدى الوكالة			المجموع		عدد الملفات المودعة لدى البنك	
	التمويل : ANGEM – المستفيد	التمويل:البنك - المستفيد	التمويل الثلاثي: البنك - المستفيد - ANGEM	العدد	%	العدد	%
الزراعة والصيد البحري	116	00	374	490	%12.53	08	%10.25
بناء و أشغال عمومية	25	00	662	687	%17.75	139	%29.07
الصناعة	1080	02	598	1680	%42.69	138	%28.87
الخدمات	270	07	707	984	%25.16	179	%37.44
صناعات تقليدية	26	01	42	69	%01.76	14	%02.92
المجموع	1517	10	2383	3910	%100	478	%100

المصدر: مستخاص من إحصائيات الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

إستنادا إلى النتائج الموضحة في الجدول (4-22) أعلاه ، نستنتج أن أغلبية الملفات المودعة تابعة لقطاع الصناعة بنسبة 42.69% من مجموع 3910 ملف ، أما بالنسبة إلى الملفات التي تم قبولها من طرف الوكالة والمودعة لدى البنوك فأغلبها تابع لقطاع الخدمات بنسبة 37.44% ، و قد يرجع السبب في ذلك إلى الصعوبات المتعلقة بالحصول على العقار الصناعي ، في حين أن الملفات التي تحصلت على الموافقة البنكية فعددها 47 ملف فقط، في حين أن المشاريع التي حصلت على القروض بدون فائدة الخاصة بالوكالة فعددها: 1425 مشروع من مجموع 2315 ملف حصل على الموافقة من طرف لجنة الإنتقاء على مستوى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، أما بالنسبة لعدد العمال المحتمل تشغيلهم فيقدر بـ: 1511 عامل.

6- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC):

إن الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة هيئة حكومية جزائرية أنشأت في 1994 لمساعدة الفئة التي فقدت مناصب عملها من أجراء لأسباب إقتصادية، وتبعا للمرسوم التنفيذي رقم 02-04 لـ 10 ذو القعدة 1424 ، الموافق لـ : 3 جانفي 2004، المتعلق بحق العاطلين، سواء كانوا عمالاً وفقدوا مناصب عملهم، أو عاطلين لم يشتغلوا أبدا، يكون من حقهم إذا كانت أعمارهم بين 35 و50 سنة الحصول على قروض ميسرة بهدف إنشاء مشاريع مؤسسات مصغرة لهم فرديا أو جماعيا من أجل الخروج من البطالة.[1]

وقد تطرق المرسوم التنفيذي إلى كل الشروط التفصيلية لذلك، بشرط ألا يتجاوز المشروع سقف 5.000.000 دج، تكون مساهمة العاطل صاحب القرض بنسبة 5 % إلى 10 % من مجمل رأس المال، وقد أعطيت التعليمات الحكومية للبنوك، قصد التكفل الجاد والدقيق والسريع بهذا المشروع من القرض .

ويعد إنشاء هذه المشروعات الصغيرة لهذه الفئة من العاطلين الإنطلاقة التطبيقية لهذا المشروع الوطني الذي أسندت مسؤولية متابعته وتسييره والإشراف القانوني عليه إلى الصندوق الوطني للتأمين على البطالة، وتحظى التجربة الجزائرية في التأمين على البطالة بعناية ورعاية واهتمام العديد من المؤسسات الدولية المعنية بمشكلة البطالة وسوق الشغل، ولذا طلبت المنظمة العالمية للتأمين على البطالة "AISS" مشاركة الجزائر في المنتديات التي تنظمها في الدول النامية، قصد الوقوف على الجوانب الإيجابية وآليات التطبيق والنجاح لهذه التجربة في الجزائر كبلد نامٍ.

6-1- الإمتيازات التي يمنحها الصندوق : يقدم الصندوق للمستفيدين مجموعة من الإمتيازات تتمثل في النقاط التالية:

- مساهمة شخصية ذات قيمة منخفضة.
- قرض غير مكافئ (بدون فائدة).
- قرض بنكي بنسبة فائدة منخفضة.
- امتيازات ضريبة عديدة.
- توجيه استشارة ومرافقة خاصة.
- دراسة المشروع وانطلاقه.

6-2- هيكل التركيبة المالية : يمنح الصندوق للمستفيد قروضا على مستويين:

---

[1] المرسوم التنفيذي رقم **04-02** المؤرخ في: **10** ذو القعدة **1424** ، الموافق لـ: **3** جانفي **2004**، يحدد شروط ومستويات الإعانات المقدمة للبطالين، الجريدة الرسمية ، العدد :03 ، الصادر في 11 جانفي 2004 ، ص:05.

6-2-1- المستوى الأول: في حالة استثمار يقل أو يساوي 02 مليون دج

الجدول(4-23): هيكل التمويل في حالة استثمار يقل عن 02 مليون دج

منطقة الإستثمار	الحد الأدنى للمساهمة الشخصية	القرض الممنوح من طرف الصندوق	القرض الممنوح من طرف البنك
كل المناطق	5 %	%25	%70

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

6-2-2- المستوى الثاني: في حالة استثمار يتراوح ما بين 2 و5 مليون دج.

الجدول(4-24): هيكل التمويل في حالة استثمار يتراوح بين 2 و5 مليون دج

منطقة الإستثمار	الحد الأدنى للمساهمة الشخصية	القرض الممنوح من طرف الصندوق	القرض الممنوح من طرف البنك
المناطق الخاصة ولايات الجنوب والهضاب العليا	**8 %**	**%22**	**%70**
المناطق الأخرى	**10 %**	**%20**	**%70**

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

6-3- تخفيض نسبة الفائدة :

الجدول(4-25): تخفيض نسب الفائدة حسب المناطق

قطاعات النشاط	التخفيضات
المناطق الخاصة	% 90
ولايات الجنوب والهضاب العليا	% 75
الفلاحة، الري والصيد البحري	% 75
قطاعات أخرى	% 50

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر.

6-4- امتيازات ضريبية: تتمثل الإمتيازات الممنوحة فيما يلي:

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA.
- حقوق جمركية منخفضة.
- الإعفاء من حقوق التحويل.

6-5- شروط قبول الملف: للإستفادة من الإمتيازات السابقة الذكر يتعين على المستفيد عند تقديم الطلب بالإضافة إلى شرط السن توفير ما يلي: [1]

- التسجيل لدى الوكالة الوطنية للتشغيل بصفة طالب عمل منذ 06 أشهر على الأقل (أو مستفيد من الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة).
- القاطنين بالولاية التي ينتمون إليها.
- عدم ممارسة نشاط للحساب الخاص منذ سنة على الأقل.
- عدم الإستفادة من إجراء تدعيمي آخر خاص باستحداث النشاط.
- التمتع بالمؤهلات أو المهارات اللازمة التي لها علاقة مباشرة بالنشاط المراد استحداثه.
- القدرة على المساهمة في تمويل المشروع.

6-6- مساهمة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في تمويل المؤسسات الصغيرة:

من المعطيات المحصل عليها من الصندوق الوطني للتأمين عـن البطالـة – فـرع قـسنطينة-، والمستقاة من إحصائيات الصندوق منذ إنشائه إلى غاية نهاية السداسي الأول من سنة 2008، توصلنا إلى مجموعة من النتائج تم تلخيصها في الجدول (4-26) الآتي:

---

[1] Voire le site: **http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/1993/Caisse-Nationale-de-Ch%C3%B4mage-CNAC.**

الجدول(4-26): عدد الملفات المودعة والمقبولة من قبل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

القطاعات	الملفات المودعة		عدد شهادات القبول		عدد العمال	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%
الزراعة والصيد البحري	274	%13.04	171	%11.87	06	%01.38
بناء وأشـغال عمومية	151	%07.19	113	%07.84	84	%19.35
الصناعـة	428	%20.38	301	%20.90	108	%24.88
الخدمـات	947	%45.09	655	%45.48	218	%50.23
النقـل	300	%14.28	200	%13.88	18	%04.14
المجـموع	2100	%100	1440	%100	434	%100

المصدر: مستخلص من إحصائيات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

من خلال نتائج الجدول (4-26) نلاحظ أن معظم الملفات التي تم إيداعها لدى الـصندوق الـوطني للتأمين عن البطالة، هي تابعة لقطاع الخدمات بنسبة 45.09% من مجموع الملفات المودعة ، كذلك الحال بالنسبة للملفات المقبولة فإن 45.48% من مجموع الملفات المقبولة والتي تحصلت على شهادة التأهيـل تابعة لقطاع الخدمات أيضا .

الجدول(4-27):عدد الملفات المودعة لدى البنوك والملفات المقبولة والقروض الممنوحة من قبل الصندوق

القطـاعات	عدد الملفات المودعة لدى البنك		الملفات المرفوضة		الملفات المقبولة		القروض بدون فوائد الممنوحة من طرف الصندوق	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
الزراعة والصيد البحري	180	%13.40	87	%31.52	28	%04.78	18	%04.68
بناء وأشغال عمومية	187	%13.92	09	%03.26	58	%09.91	38	%09.89
الصناعـة	289	%21.51	60	%21.73	153	%26.15	100	%26.04
الخدمـات	518	%38.57	100	%36.23	287	%49.05	190	%49.47
النقـل	169	%12.58	20	%07.24	59	%10.08	38	%09.89
المجـموع	1343	%100	276	%100	585	%100	384	%100

المصدر: مستخلص من إحصائيات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة.

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ أن معظم المشاريع التي تتوفر فيها شروط التأهيل والمودعة لدى البنوك تابعة لقطاع الخدمات بنسبة 38.57% ، كذلك الحال بالنسبة إلى عدد الملفات المقبولة فإن49.05% من إجمالي الملفات المقبولة تابعة لقطاع الخدمات أيضا، بالإضافة إلى أن عدد الملفات المشتركة في صندوق ضمان القروض كان : 384 ملفا إلى غاية نهاية الثلاثي الأول من سنة 2008.

7- جهاز المساعدة على الإدماج المهني:

وهو جهاز يتيح فرصة للشباب طالبي العمل بدون تكوين ولا تأهيل ،ويهدف إلى تمكين هؤلاء الشباب من اكتساب مهارات أو تكوين مؤهل يزيد من حظوظ توظيفهم.

وتتم العملية بتنصيب طالب العمل بدون تأهيل على مستوى حرفي مؤطر للإستفادة من تكوين مؤهل لمدة (12) شهرا.

7-1- الإمتيازات التي يقدمها هذا الجهاز: يستفيد الحرفيون من الإمتيازات التالية:

- مساهمة الدولة في أجور الأشخاص الذين يتم توظيفهم وذلك في إطار عقد عمل مدعم لمدة سنة واحدة؛

- امتيازات جبائية وشبه جبائية.

8- صندوق ضمان القروض : **Fonds de Garantie des crédits de la PME**

بإعتبار مشكل الضمان هو العقبة التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع البنوك التجارية، أنشئ صندوق ضمان القروض الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مارس 2004 ، بعد مرور 10 سنوات على إنشاء وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، حيث تقرر إنشائه بموجب المرسوم رقم 373- 02 المؤرخ في 11 نوفمبر 2002 [1]، برأسمال 1.1 مليار دج مكتتب كليا من الخزينة.

يعتبر هذا الصندوق وسيلة دعم؛ حيث يقدم الضمان للمشاريع المربحة التي ليس لها ضمانات، ويقدم ضمانات إضافية للمشاريع التي ليس لها ضمانات كافية. لأن هدف الصندوق هو مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وليس البنوك عن طريق تمويل المشاريع للإنطلاق والتوسع ذات المخاطر الكبيرة وليس تخفيض المخاطر للبنك، وذلك على شكل ضمان قرض طويل الأجل لتغطية جزء من الخسارة التي

---

(1) للمزيد من المعلومات أنظر في الموقع: **http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=18&Itemid=29**

تتحملها البنوك والمؤسسات المالية، على أن يغطي الضمان 80 % من قيمة القرض المحصل عليه، علما أن الضمان الأدنى لمنح القروض هو 4 مليون دج، بينما الضمان الأقصى لمنح القروض هو 25 مليـون دج.

8-1- مساهمة الصندوق في تمويل المؤسسات الصغيرة: حسب إحصائيات الصندوق إلى غاية نهاية شهر أكتوبر 2008 نجد:

الجدول**(4-28)**: الوضعية العامة للضمانات المقدمة إلى غاية **31** أكتوبر **2008**

عدد الضمانات الممنوحة	القيمة الإجمالية للمشاريع	قيمة القروض المقدمة	قيمة الضمانات الممنوحة	مناصب العمل المستحدثة
311	**37688915**	**22356090648**	**8270793893**	**17953**

المصدر: إحصائيات صندوق ضمان القروض.

وحسب إحصائيات صندوق ضمان القروض فإن توزيع المشاريع المضمونة حسب قطاعات النشاط تم تلخيصه في الجدول (4-29) أدناه:

الجدول**(4-29)**: توزيع المشاريع المضمونة حسب قطاعات النشاط

قـطاع النـشاط	عـدد المشـاريع	
	العدد	النسبة المئوية
الصـناعة	**209**	**%67.20**
البناء والأشغال العمومية	**56**	**%18.00**
الفلاحـة	**03**	**%01.00**
الخدمـات	**09**	**%02.89**
النقـل	**03**	**%01.00**
الصـحة	**28**	**%09.00**
السـياحة	**03**	**%01.00**
المجمـوع	**311**	**%100**

المصدر: إحصائيات صندوق ضمان القروض.

من خلال نتائج الجدول السابق نلاحظ أن أغلبية المشاريع المضمونة من طرف الـصندوق تابعـة لقطاع الصناعة بنسبة 67.20% من مجموع 311 مشروع ، يمكن تفسير ذلـك أن صـندوق ضـمان القروض يخدم سياسة الحكومة في تشجيع قطاع الصناعة وتحفيز المستثمرين على الإستثمار في المناطق المعزولة. حيث أن هذه الضمانات تخص بالدرجة الأولى المناطق الوسطى من الوطن حيـث وجـدنا أن 150 مشروع يقع في وسط الجزائر، ثم مناطق الشرق بـ: 94 مشروع ، وبدرجة أقل مناطق الغـرب، بينما الجنوب فحصته ضعيفة بـ: 11 ضمان فقط ، كما وقع الصندوق عدة اتفاقيات فـي بـدايتها مـع البنوك، وهي بنك التنمية المحلية، بنك البركة، البنك الوطني الجزائري، البنك الجزائري للتنمية الريفيـة وHousing Bank ، ثم اتفاقية مع الصندوق الوطني للتعاضدية الفلاحيـة، وأخيـرا إتفاقيـة بـين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واللجنة الأوروبية بمبلغ 20 مليون أورو.

المطلب الثالث : مساهمـة وسائل الدعـم المالي في تمويـل المؤسسات الصغيرة

بعد التعرف على مختلف وسائل الدعم الموضوعة تحت تصرف المؤسسات الصغيرة ، حيث تعد من أهم مصادر التمويل المتاحة أمام هذه المؤسسات في مرحلتي الإنشاء والإنطلاق ثم التطوير، كما رأينا سابقا فإن الحكومة قدمت مجموعة من الإمتيازات للمؤسسات الصغيرة حسب نوعية النشاط وباقي الشروط الموضوعة من قبلها .

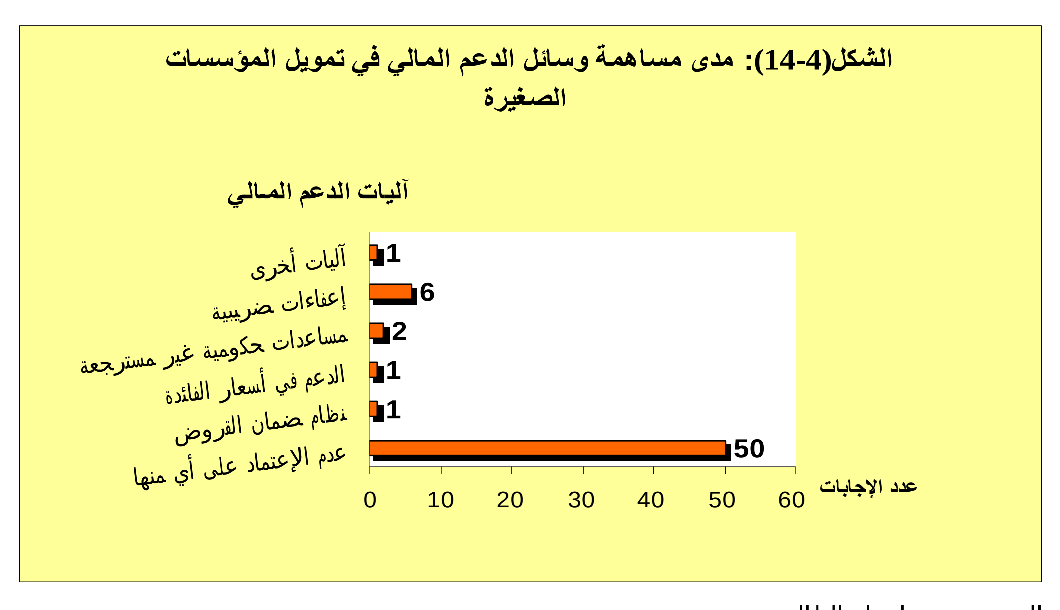
1- مدى اعتماد المؤسسات الصغيرة على وسائل الدعم المالي:

من خلال دراستنا الميدانية رأينا أن نطرح بعض الأسئلة على المؤسسات الصغيرة المستجوبة؛ بهدف معرفة مدى استفادتها من وسائل الدعم والبرامج الحكومية وقد خلصنا إلى مجموعة من النتائج الموضحة في الجدول (4-30) أدناه .

الجدول **(4-30)** : مدى مساهمة وسائل الدعم المالي في تمويل المؤسسات الصغيرة

آليات الدعم المالي	عدد الإجابات	النسبة المئوية
عدم الإعتماد على أي منها	**50**	**86.20 %**
نظام ضمان القروض	01	**01.70 %**
الدعم في أسعار الفائدة	01	**01.70 %**
مساعدات حكومية غير مسترجعة	02	**03.44 %**
إعفاءات ضريبية	06	**10.30 %**
آليات أخرى	01	**01.70 %**
المجموع	**58**	**100 %**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن أغلبية المؤسسات الصغيرة لا تعتمد في تمويلها على وسائل الدعم المالي ، سواء كانت : نظام ضمان القروض ، الدعم في أسعار الفائدة ، أو مساعدات حكومية غير مسترجعة ، وذلك بنسبة86.2 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة المستجوبة ، أما النسبة القليلة منها والتي استفادت من هذه الوسائل في عملية التمويل فإنها استفادت عموما من إعفاءات ضريبية بنسبة 10.3% .

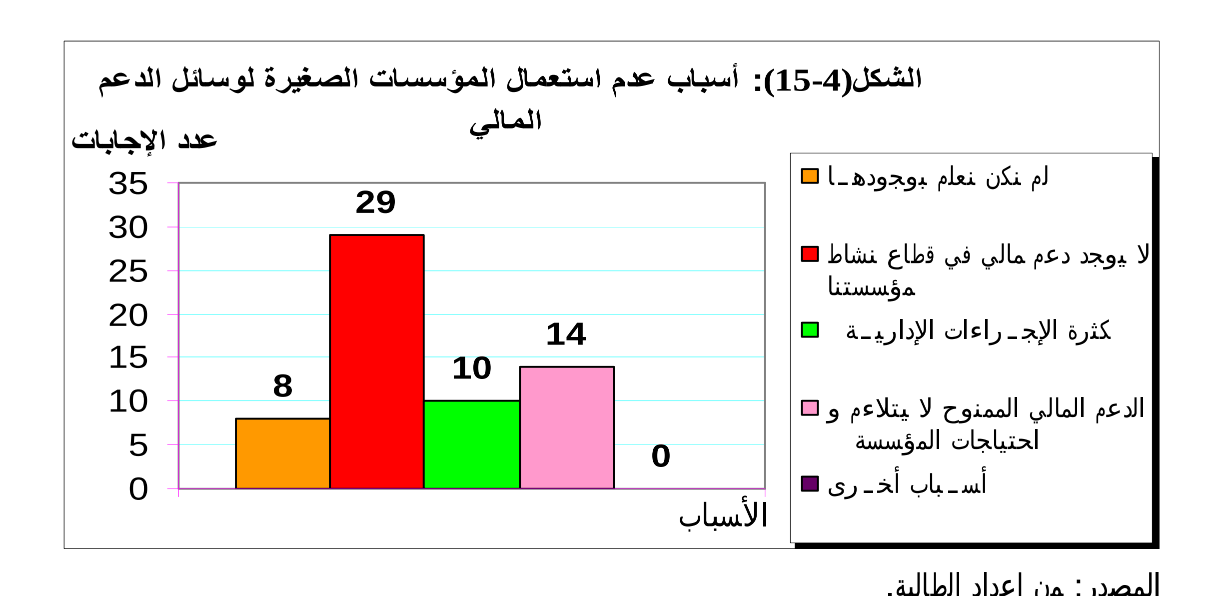
2- أسباب عدم استفادة المؤسسات الصغيرة من وسائل الدعم المالي:

من خلال هذه الدراسة حاولنا جمع آراء مالكي ومسيري المؤسسات الصغيرة حول أسباب عدم استفادتهم من وسائل الدعم المـالي في عملية التمويل ، حيث خلصنا إلى النتائج الموضحة في الجـدول (4-31) الموالي .

الجدول **(4-31)** : أسباب عدم اعتماد المؤسسات الصغيرة على وسائل الدعم المالي

الأسبـاب	عدد الإجابات	النسبة المئوية
لم نكن نعلم بوجودهـا	08	16%
لا يوجد دعم مالي في قطاع نشاط مؤسستنا	**29**	**58%**
كثرة الإجـراءات الإداريـة	10	20%
الدعم المالي الممنوح لا يتلاءم واحتياجات المؤسسة	**14**	**28%**
أسـباب أخـرى	00	00%
المجمـوع	**58**	**100%**

المصدر: مستخلص من نتائج الدراسة الميدانية .



المصدر: من إعداد الطالبة.

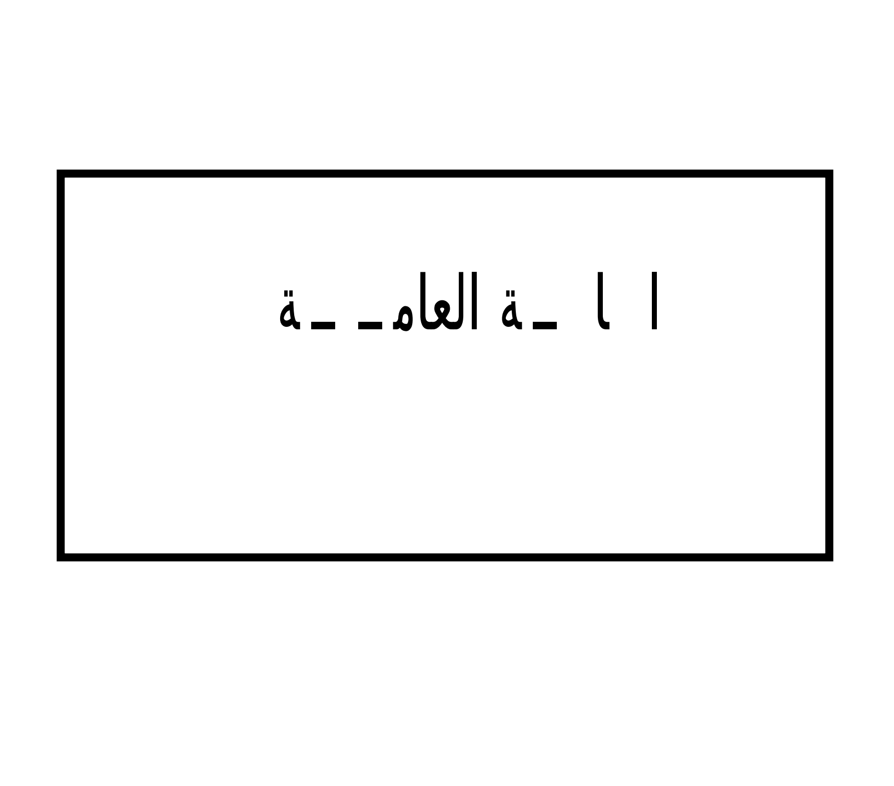
من خلال النتائج التي تم التوصل إليها خلال الدراسة الميدانية نجد أن أغلبية المؤسسات أي ما نسبته 58 % من إجمالي المؤسسات الصغيرة المستجوبة ترجع سبب عدم استفادتها من وسائل الدعم المالي إلى عدم وجود دعم مالي في قطاع نشاطها ؛ أو عدم فهمها لكيفية الإستفادة من هذه الوسائل ،أو لكون أن معظم المؤسسات الصغيرة تابعة لقطاع الخدمات ، وهو لا يدخل في نطاق القطاعات التي تشجعها الحكومة الجزائرية .

خلاصـة الفصـل:

من خلال عرضنا وتحليلنا لمختلف المحاور السابقة يبدو لنا جليا بأن الإقتصاد الوطني يملك فرصا أكبر لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة ، وذلك من خلال محاولة إدماجها في جميع القطاعات خاصة تلك التي تساهم في تحقيق قيمة مضافة، فبالرغم من حداثة التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة إلا أنها حققت تطورا ملحوظا وساهمت بشكل واضح في خلق مناصب عمل جديدة .

إلا أن هذا القطاع يبقى يعاني من العديد من المشاكل والعراقيل التي تحد من تطورها وانتشارها ؛ على رأسها مشكل الحصول على التمويل من المصادر الخارجية ، خاصة القروض البنكية التي عادة ما تكون غير كافية لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة الإستثمارية ، ويرجع السبب في ذلك إلى محدودية قدرة النظام المالي على توفير الخدمات والتسهيلات اللازمة لمسايرة وتيرة النمو الكبيرة التي يعرفها القطاع الخاص ، باعتبار أن البنوك العمومية تسيطر على معظم المعاملات المالية للمؤسسات الصغيرة مما لا يسمح بالتنويع في الخدمات البنكية ومصادر التمويل ، كما أن القدرة التفاوضية للمؤسسات الصغيرة أمام البنوك لا تخضع للعوامل الإقتصادية كالمردودية ؛ وإنما إلى عوامل أخرى كالرشوة والمحسوبية والمعاملة التفضيلية للمؤسسات الكبيرة على حساب المؤسسات الصغيرة، إضافة إلى مشكل الحصول على العقار وغيرها من المعوقات.

فرغم المجهودات الكبيرة التي تبذلها الحكومة في سبيل دعم وتطوير هذا النوع من المؤسسات ؛ نجد أن أغلبية المشاريع التي استفادت من وسائل الدعم المالي الحكومي تابعة لقطاعات لا تحقق قيمة مضافة ، ومنه فأنها لم ترقى إلى المستوى المطلوب نظرا ، وأن المؤسسات الصغيرة الجزائرية وجدت نفسها مرغمة على توفير الشروط التي تفرضها البنوك عليها رغم طول فترة الإنتظار وكثرة الإجراءات الإدارية؛ ومنه عرقلة عملية تطورها. حيث لا تزال البنوك تحتاج حسب رأينا إلى إصلاحات عديدة قصد مواكبتها للتطورات الإقتصادية الوطنية والدولية هذا من جهة ، ومن جهة أخرى نقص كبير في المؤسسات المتخصصة في تمويل هذا النوع من المؤسسات على غرار دول الإتحاد الأوروبي.



ا ا ـة العامـ ـة

الخاتـمة العامـة:

أصبح موضوع تنمية المؤسسات الصغيرة في مختلف مجالات النشاط الإقتصادي يلقـى اهتمامـا متزايدا من طرف المنظمات الدولية والمحلية، فضلا عن اهتمام الباحثين الإقتصاديين بها، نتيجة لدورها الفعال في إنعاش الإقتصاد الجزائري، نظرا لسهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها قادرة على الجمع بـين التنمية الإقتصادية ووسيلة إيجابية لفتح آفاق العمل من خلال توفير مناصب الشغل وخلق الثروة ، وتمكنها من رفع تحديات المنافسة وغزو الأسواق الخارجية في ظل اقتصاد السوق. من خلال الدراسة التي قمنـا بها تمكنا من استخلاص النتـائج التالية:

1. من خلال تحليلنا لمجموعة من التعارف للمؤسسات الصغيرة في بعض دول العالم ، نستنتج عدم وجود تعريف يعطي صورة واضحة لهذا النوع من المؤسسات، فالفرق شاسع بين مؤسسة صـغيرة فـي الدول النامية وأخرى في دولة متقدمة .

2. من خلال الدراسات السابقة حول المؤسسات الصغيرة ؛ وجدنا أنها تلعب دورا فعالا في التخفيـف من حدة البطالة.

3. رغم الجهود المبذولة من قبل دول العالم لتطوير وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة ووسائل التمويل المتاحة ؛ التقليدية منها والحديثة إلا أنها لم تتوصل بعد إلى إنهاء المشاكل التي تقف عقبة في طريق نموها وعلى رأسها التمويل ، وهو ما أكدته الدراسات التي أجريت في الدول الأوروبية؛ حيث أثبتت أن مـشكل التمويل يأتي على رأس قائمة المعوقات التي تواجه تلك المؤسسات ، حيث يتلخص مشكل التمويل لـدى المؤسسات الصغيرة في عدم قدرتها على الحصول على الأموال من المصادر الخارجية، نظرا لـضعف قدرتها التفاوضية أمام البنوك والمؤسسات المالية مقارنة بالمؤسسات كبيرة الحجم، وقـد تختلـف حـدة المشكل التمويلي في المؤسسات الصغيرة باختلاف قدرتها الإبتكارية والتنموية بالإضـافة إلـى مراحـل تطورها؛ إذ نجد أن هذا المشكل يكاد يكون منعدما بالنسبة للمؤسسات الصغيرة الناضجة والتـي تملـك القدرة على تمويل ذاتها، إضافة إلى أنها تمتاز بالإستقرار وانخفاض مخاطر الإفلاس والفـشل مقارنـة بالمؤسسات الصغيرة الناشئة، وهو ما يجعلها تملك فرصا أكبر في الحصول على الأموال اللازمـة مـن مختلف مصادر التمويل الخارجية ، في حين نجد أن المؤسسات الصغيرة الناشئة والمبتكـرة التـي تـود التوسع في نشاطها تعاني أكثر من حدة المشكل التمويلي بسبب نقص قدرتها على التمويل الذاتي وارتفاع مستوى مخاطر الإفلاس والفشل فيها؛ ومنه امتناع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى عن تمويلها .

4. من خلال التطرق إلى مختلف النظريات المتعلقة بالهيكل المالي والعوامل المحددة له ؛ يمكن القول أن الهيكل المالي للمؤسسات الصغيرة لا يعكس فقط طبيعة النظام المالي والعوامل المؤثرة على سـوق رأس المال، بل أنه يعبر عن تفضيلات المسيرين لمصادر التمويل التي يمكن استخدامها لتوفير المـوارد

المالية الملائمة لاحتياجات المؤسسة. حيث يفضلون الإعتماد على مصادر تمويل أكثر مرونـة، تفـرض شروط أقل وإجراءات إدارية أخف؛ وعلى هذا الأساس فإنهم يعتمدون على مصادر تمويـل معينـة دون غيرها ، إذ تحاول المؤسسات الصغيرة ترتيبها حسب الأفضلية أي حسب الترتيب التالي:

- استخدام الموارد المالية الداخلية والأموال المتحصل عليها من طرف الأصدقاء والأقارب ؛
- اللجوء إلى الإئتمان التجاري ، السحب على المكشوف، التمويل بالإستئجار وعقـود تحويـل الفاتورة بالإضافة إلى القروض القصيرة ، المتوسطة والطويلة الأجل؛
- فتح رأسمال المؤسسة للتداول من خلال الإعتماد على مساهمات بعض المؤسـسات الماليـة المتخصصة ؛ كمؤسسات رأسمال المخاطر التي تمتاز بقدرتها على تحمل مخاطر الإستثمار المرتفعة في المؤسسات الصغيرة.

5. نظرا لأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة في اقتصاديات الدول والتنمية الإقتصادية ، فقـد اتخـذت غالبية الدول في اتخاذ الإجراءات اللازمة للتخفيف من حدة مشكل التمويل الـذي تواجهـه المؤسـسات الصغيرة، حيث عمدت إلى وضع برامج تحفيزية تهدف إلى تقديم الدعم المالي لهذه المؤسسات، بالإضافة إلى تحسين قدرتها في الحصول على الأموال من مختلف المصادر الخارجية . وتتلخص بـرامج الـدعم المالي التي تقدمها حكومات الدول المتقدمة للمؤسسات الصغيرة في برامج دعم مالي مباشرة وأخرى غير مباشرة ، حيث أن برامج الدعم المباشرة تتمثل في إنشاء صناديق خاصة بتمويل المؤسسات الصغيرة من خلال الإعتماد على آليات تمويل ميسرة ؛ كتقديم قروض مصغرة وبأسعار فائدة مخفضة ، أو المـساهمة المباشرة في رأسمال المؤسسة خاصة في المراحل الأولى من نشأتها من خلال الإعتماد على مؤسـسات رأسمال المخاطر الحكومية ، أما فيما يخص برامج الدعم المالي غيـر المباشـرة فتتمثـل فـي تحفيـز المؤسسات والهيئات المالية غير الحكومية لتمويل المؤسسات الصغيرة في إطار برامج حكومية لتطـوير هذه المؤسسات ، ومن أهم الآليات المعتمدة في هذا الإطار نجـد أنظمـة ضـمان القـروض الموجهـة للمؤسسات الصغيرة ؛ والتي يتم من خلالها تحفيز وحث البنوك والمؤسسات المالية على تقـديم قـروض متوسطة وطويلة الأجل لهذه المؤسسات، من خلال ضمانها من قبل صـناديق متخصـصة حكوميـة أو مختلطة بين الهيئات الحكومية وغير الحكومية. ومنه فإن تدخل الدولة من خلال البرامج الحكومية للدعم المالي للمؤسسات المالية خاصة في مرحلتي الإنشاء والتوسع؛ أين تكون معدلات فشل هـذه المؤسـسات مرتفعة أمر ضروري كمدعم ومتمم للمصادر المالية المتاحة أمام هذا النوع من المؤسسات.

6. أما فيما يخص مشكل تمويل المؤسسات الصغيرة في الدول النامية فإنه يرجع في المقام الأول إلى عدم تطور النظام المالي بها ؛ حيث يفتقر إلى العديد من أدوات التمويل كالقروض طويلة الأجل ، التمويل

بالإستئجار ، رأسمال المخاطر وغيرها من مصادر التمويل الحديثة ، والجزائر كغيرها من الدول النامية تملك نظاما ماليا غير متطور لا يوفر مصادر التمويل التي تتلاءم واحتياجات المؤسسات الصغيرة .

7. رغم حداثة التجربة الجزائرية في مجال المؤسسات الصغيرة ،إذ يمكن اعتبار أن تاريخ انطلاقتها الفعلية هو بصدور القانون التوجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة سنة 2001 من خلال وضع الإطار القانوني لهذه المؤسسات ، إلا أن هذا النوع من المؤسسات يبقى يعاني من العديد من العراقيل التي تحد من سرعة تطوره ونموه ،وذلك من خلال الإعتماد في تحليل واقع المؤسسات الصغيرة في الجزائر وطرق تمويلها على البيانات التي تحصلنا عليها من مديري المؤسسات ، كذلك مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية بالولاية، وقد ساعدتنا هذه البيانات والإحصائيات في التحقق من أن مشكل التمويل هو أهم العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة بنسبة 67.2% من المؤسسات محل الدراسة، وذلك رغم بلوغ أغلبية هذه المؤسسات أي ما نسبته 51 % منها مرحلة التوسع بعد سنوات طويلة من نشاطها ، حيث وجدنا 35 مؤسسة تعتمد على القروض البنكية من مجموع المؤسسات الصغيرة محل الدراسة ؛ أي ما نسبته 60.34% من هذه المؤسسات إلا أنها لا تلبي احتياجات المؤسسة الإستثمارية بشكل كلي ، ويرجع السبب في ذلك إلى محدودية قدرة النظام المالي على توفير الخدمات والتسهيلات اللازمة لمسايرة وتيرة النمو الكبيرة التي يعرفها القطاع الخاص - رغم أنه من خلال تقارير بنك الجزائر لسنة 2009 تم التوصل إلى أن البنوك الجزائرية تعاني من فائض في السيولة- ، وهو ما أدى إلى احتكار البنوك التابعة للقطاع العام مختلف المعاملات المالية للمؤسسات الصغيرة ، إذ أن **67.2** % من مجموع المؤسسات التي لجأت إلى التمويل الخارجي تتعامل مع بنوك عامة ؛ الشيء الذي لا يسمح للمؤسسات الصغيرة بالتنويع في مصادر التمويل . كما أن القدرة التفاوضية لهذه الأخيرة لا تخضع بشكل رئيسي إلى العوامل الإقتصادية كمردودية المشروع أو قوة مركزها المالي، وإنما تبقى تحت تأثير عوامل أخرى خارجية بعيدة كل البعد عن الجانب الإقتصادي.

8. عدم تداول المعلومات بين البنوك والمؤسسات الصغيرة وضعف التواصل بينهما.

9. وفقا لوضعية النظام المالي ، نجد أن المؤسسات الصغيرة الجزائرية مرغمة على الإعتماد على القروض البنكية والإلتزام بكافة الشروط التي تفرضها رغم عدم رضى هذه المؤسسات عن خدماتها بشكل تام ، حيث أن 44.8% من مجموع المؤسسات محل الدراسة ترى أن خدمات البنوك التجارية متوسطة ، وهذا بسبب الإجراءات الإدارية وطول فترة الإنتظار ، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار الفائدة ، وكذا قيمة الضمانات المطلوبة حيث أن 47 % من مجموع المؤسسات ترى أن الضمانات المطلوبة تفوق بكثير قيمة القرض المطلوب ، لذا تعتبر السبب الرئيسي في إحجام البنوك في أغلب الحالات عن قبول طلبات القروض في حالة عدم توفرها.

10. من خلال نتائج الدراسة الميدانية وجدنا أن 60.34 % من المؤسسات التي لجأت إلى التمويل الخارجي؛ تعتمد على القروض البنكية متوسطة وقصيرة الأجل لتمويل الإحتياجات الإستغلالية والإستثمارية التي تعتبر غير كافية لتلبية احتياجاتها الفعلية ،ثم تأتي بعد ذلك آليات التمويل البنكية الأخرى والمتمثلة في السحب على المكشوف بنسبة 24.13% بعدها يأتي عقد تحويل الفاتورة بنسبة 20.68 %، أما بالنسبة إلى التمويل بالإستئجار ، فبالرغم من أنه يعد من أهم مصادر التمويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة إلا أنه في الجزائر يبقى مصدرا تمويليا مبهما بالنسبة لمسيري ومالكي المؤسسات الصغيرة ؛ باعتبار أن 83 % من مجموع المؤسسات محل الدراسة لم تستفد من خدمات مؤسسات التمويل بالإستئجار .

11. غياب بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة ؛ والتي تتقبل مستوى عال من المخاطرة ، ومنه رغم وجود وسائل تمويل متخصصة فإن أغلب المؤسسات الصغيرة الجزائرية تلجا إلى الأساليب التقليدية في التمويل؛ مما يؤكد على افتقار النظام المالي الجزائري لمصادر التمويل التي تتلاءم واحتياجات المؤسسات الصغيرة . دون أن ننسى مختلف الصعوبات والعراقيل الأخرى التي تحول دون تطور المؤسسات الصغيرة وتعرقل عملية مساهمتها في التنمية الإقتصادية، من أهمها:

- انتشار البيروقراطية وضعف الجانب التشريعي والتنظيمي.
- المشاكل المتعلقة بالحصول على المعلومات فيما يخص المناخ الإستثماري .
- أغلبية المؤسسات الصغيرة محل الدراسة لم تستفد من برامج الدعم الحكومي نظرا لعدم معرفتها بوجودها.
- عدم تنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي.

12. كل هذه العراقيل دفعت الدولة إلى مضاعفة جهودها ، من خلال إصدار العديد من القوانين وإنشاء مجموعة من الوكالات التي تسعى كلها إلى تطوير هذا القطاع وتقديم الدعم المالي، والمتمثلة في جهاز دعم الشباب وجهاز تسيير القرض المصغر إضافة إلى الصندوق الوطني للتأمين على البطالة ، حيث تتلخص مساعداتها المالية في منح قروض بدون فائدة وتوفير القروض البنكية بأسعار فائدة منخفضة، كما نجد صندوق ضمان القروض الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والذي يهدف إلى توفير القروض البنكية التي تصل مدة استحقاقها إلى 07 سنوات كأقصى حد من خلال ضمان جزء منها ، بالإضافة إلى البرنامج الأوروبي لتنمية المؤسسات الصغيرة في الجزائر والذي تتلخص مساعداته المالية في إعادة ضمان القروض البنكية المضمونة من طرف صندوق ضمان القروض .

13. رغم الجهود المبذولة من طرف الأجهزة والبرامج الحكومية الموجهة للمؤسسات الصغيرة ، إلا أن المساعدات المالية الحكومية لم ترقى إلى المستوى المنتظر منها بالنظر إلى النتائج المحققة، مما يؤكد

على الدور الهامشي الذي تلعبه هذه البرامج في تقديم الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة ، كنتيجـة لعـدم وجود تنسيق جيد بين البنوك والمؤسسات الصغيرة من جهة والبرامج الحكومية المكلفة بتقديم المساعدات المالية من جهة أخرى، مما جعل هذا النوع من المؤسسات في الجزائر رهينة للعراقيل والنقـائص التـي يعاني منها النظام المالي، في الوقت الذي يجب فيه رفع القدرات التنافسية لهذه المؤسـسات فـي ظـل انضمام الجزائر إلى منطقة التبادل الحر مع الإتحاد الأوروبي ، لهذا يجب مضاعفة الإهتمام بهذا النـوع من المؤسسات .

في الأخير نورد جملة من التوصيـــات علها تساهم في النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة في الجزائر في النقاط التالية :

1. الإعتناء بتكوين مسيري المؤسسات الصغيرة في مجالات إعداد مخطط الأعمال والخطط التسويقية من أجل توفير الضمانات للبنوك وتطوير آدائها؛

2. تطوير نظام المعلومات وتشجيع الحصول على التكنولوجيات الحديثة؛

3. ضرورة إنشاء إدارات لمتابعة وتطوير سبل الإستثمار في مختلف جهات القطر؛

4. ضرورة إيجاد دليل تنظيمي يوضح مهام واختصاصات الجهة المخول لها إدارة الإستثمار وتكريس فكرة الشباك الوحيد؛

5. توفير نظم وأساليب اتصال فعالة بين إدارة الإستثمار والمستثمرين؛

6. زيادة فاعلية وتكثيف البرامج الخاصة بتعريف المستثمرين بفرص الإستثمار في الجزائر؛

7. حث صغار المستثمرين على الإستثمار في المشروعات الصغيرة من خلال تعريفهم وتوجيههم لأنسب فرص الإستثمار؛

8. عقد الأبواب المفتوحة، اللقاءات والمؤتمرات والندوات للترويج لفرص الإستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة داخليا وخارجيا، وتمكين فرص الشراكة؛

9. ضرورة إجراء دراسات ميدانية أخرى أكثر شمولا للوقوف على معوقات تطوير وسبل تنمية الإستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة في الجزائر؛

10. خلق وتطوير شركات رأس المال المخاطر والتمويل بالإستئجار وبنوك الإستثمار مما لا ينفي وجود عدة مؤسسات مالية متخصصة لكن لا يزال دورها ضئيلا؛

11. تطوير وسائل تقييم طلبات القروض داخل البنوك من خلال خلق وتطوير شركات التقييم؛

12. تحديث أنظمة المعلومات البنكية وأنظمة الدفع، واستخدام أدوات الإعلام الآلي والإتصال الحديثة لربط الشبكة البنكية؛

13. تطوير السوق المالي؛

14. ضرورة تأسيس غرفة للمؤسسات الصغيرة على غرار غرفة التجارة والصناعة الحالية لتتولى المهام والمسؤوليات التالية :

- تقديم الإستشارات والدراسات والمعلومات الضرورية عند مراحل التأسيس، والإسهام في تطوير أساليب التسويق وتأهيل القوى العاملة؛
- إنشاء بنك معلومات عن المؤسسات الصغيرة ؛ ويكون على صلة وثيقة بالجهات الحكومية والمؤسسات المالية؛
- التنسيق مع الجامعات نحو إعداد الدراسات الموجهة نحو المؤسسات الصغيرة وتشجيع طلبة الماجستير لإعداد الرسائل الجامعية حول هذا الجانب؛

15. تأسيس هيئة أو صندوق لضمان التمويل المقدم للمؤسسات الصغيرة ؛

16. الإعتماد على الطرق الإبتكارية في مجال تمويل المؤسسات الصغيرة؛ والتي تهدف إلى التقليل من مستوى المخاطرة في عملية تمويلها كمؤسسات الضمان المتبادل ؛

17. وضع الأسس التي على أساسها يقدم التمويل للمؤسسات؛ بحيث نلاحظ اهتمام البنوك بالجانب الإقتصادي للمشروع فقط وإهمال عامل المردودية؛

18. استقطاب العون الخارجي بنقل التمويل والخبرات الخارجية، عن طريق برامج تمويل من المؤسسات المالية التي ترتبط بمصالح اقتصادية كبيرة مع القطاعات التجارية الكبيرة ، عن طريق صناديق متخصصة موجودة في تلك الدول.

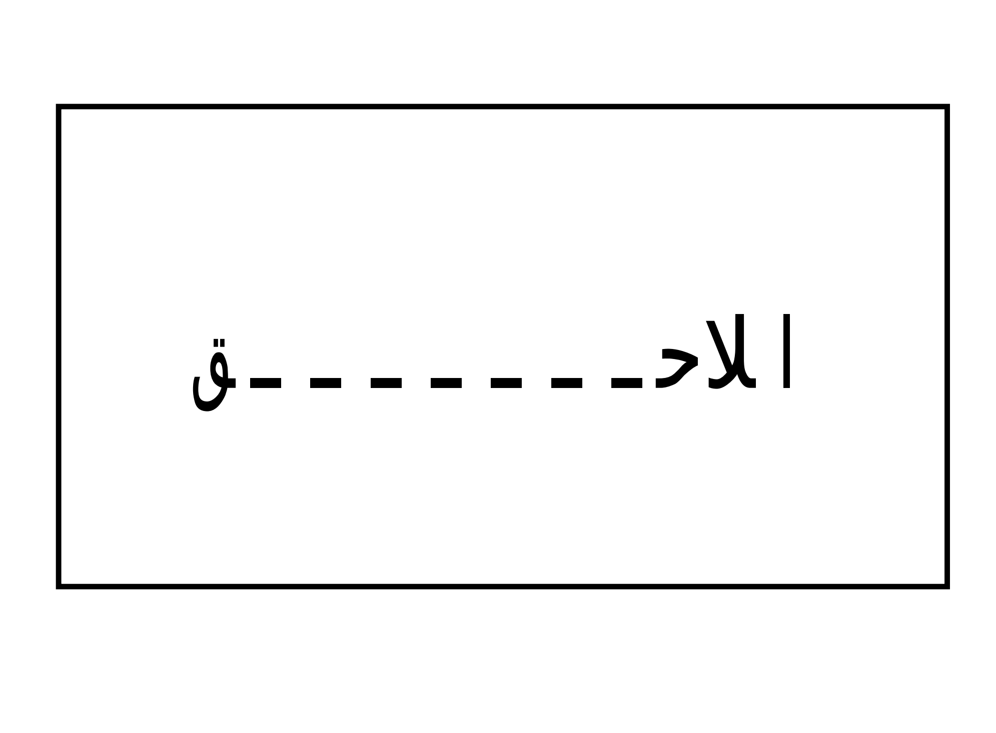
19. وضع برنامج حكومي لإعادة تهيئة العقار الصناعي ولامركزية القرارات المتعلقة بالعقار، مع العمل على تقليص الهيئات والإدارات الوصية وإحصاء وتهيئة الحصص العقارية المتوفرة لدى المحافظة العقارية؛

20. تكثيف مجالات التعاون والإتصال بين صندوق ضمان القروض الإستثمارية للمؤسسات الصغيرة والبنوك المتعاقد معها ، بهدف تمكين المتعاملين الإقتصاديين من التعرف على آليات عمل الصندوق وأهدافه، يالإضافة إلى إعطاء مصداقية أكبر لشهادات التأهيل المحررة من قبل الصندوق أمام البنوك المتعاقدة ، وذلك من خلال إنشاء مكاتب للصندوق على مستوى الوكالات الجهوية لكل بنك ، والتي ستسمح بالتوجيه والإتصال المباشر مع المستثمرين لتمكينهم من الإستفادة من خدمات الصندوق ، بالإضافة إلى الإختصار في مدة معالجة طلبات القروض؛

21. تحسين شبكة الطرقات والمرافق العمومية من أجل استقطاب الإستثمار.

وأخيرا ، وبعد تناولنا لموضوع إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة ، نستطيع التأكيد على أهمية دراسة هذا الموضوع الذي يبقى مفتوحا أمام الباحثين نظرا لتنوع وتعدد المواضيع التي تتفرع عنه والتي تطرح جوانب من الموضوع لم نتطرق لها بما فيه الكفاية في هذه الرسالة ، ولذلك نرى أن مشوار البحث لا يزال طويلا للقيام بمزيد من الدراسات للتعمق في هذا الموضوع وتوسيع نطاق الدراسة.

والحمد عز وجلّ الذي وفقنا إلى ما وصلنا إليه



الاحـــــــــــــق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية

Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise et de l'Artisanat

الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

Agence Nationale de développement de la PME

القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

La Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise

قوانيــن

قانون رقم 01 - 18 مؤرّخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، يتضمّن القانون التّوجيهيّ لترقية المؤسّسات الصّغيرة والمتوسّطة.

إنّ رئيس الجمهوريّة،

- بناء على الدّستور، لاسيّما المواد 37 و 83 و 119 و 122 و 126 منه،

- وبمقتضى الأمر رقم 66 - 154 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الإجراءات المدنيّة، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75 - 58 المؤرّخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون المدني، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 75 - 59 المؤرّخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975 والمتضمّن القانون التّجاري، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 76 - 105 المؤرّخ في 17 ذي الحجة عام 1396 الموافق 9 ديسمبر سنة 1976 والمتضمّن قانون التّسجيل، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 79 - 07 المؤرّخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979 والمتضمّن قانون الجمارك، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 83 - 03 المؤرخ في 22 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 5 فبراير سنة 1983 والمتعلّق بحماية البيئة،

- وبمقتضى القانون رقم 84 - 17 المؤرّخ في 8 شوال عام 1404 الموافق 7 يوليو سنة 1984 والمتعلّق بقوانين المالية، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 85 - 05 المؤرّخ في 26 جمادى الأولى عام 1405 الموافق 16 فبراير سنة 1985 والمتعلّق بحماية الصحّة وترقيتها، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 89 - 02 المؤرخ في أول رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلّق بالقواعد العامّة لحماية المستهلك،

- وبمقتضى القانون رقم 89 - 23 المؤرخ في 21 جمادى الأولى عام 1410 الموافق 19 ديسمبر سنة 1989 والمتعلّق بالتّقييس، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 08 المؤرّخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بالبلديّة،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 09 المؤرخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بالولاية،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 10 المؤرّخ في 19 رمضان عام 1410 الموافق 14 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بالنّقد والقرض، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 11 المؤرّخ في 26 رمضان عام 1410 الموافق 21 أبريل سنة 1990 والمتعلّق بعلاقات العمل، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 25 المؤرّخ في 2 جمادى الأولى عام 1411 الموافق 18 نوفمبر سنة 1990 والمتضمّن التّوجيه العقاري، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 29 المؤرّخ في 14 جمادى الأولى عام 1411 الموافق أوّل ديسمبر سنة 1990 والمتعلّق بالتهيئة والتعمير، المعدّل،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 30 المؤرّخ في 14 جمادى الأولى عام 1411 الموافق أوّل ديسمبر سنة 1990 والمتضمّن قانون الأملاك الوطنيّة،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 31 المؤرّخ في 17 جمادى الأولى عام 1411 الموافق 4 ديسمبر سنة 1990 والمتعلّق بالجمعيات،

- وبمقتضى القانون رقم 90 - 36 المؤرّخ في 14 جمادى الثانية عام 1411 الموافق 31 ديسمبر سنة 1990 والمتضمّن قانون المالية لسنة 1991، لاسيّما المادّتين 38 و 65 منه،

- وبمقتضى المرسوم التّشريعي رقم 94 - 01 المؤرّخ في 3 شعبان عام 1414 الموافق 15 يناير سنة 1994 والمتعلّق بالمنظومة الإحصائية،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 06 المؤرّخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلّق بالمنافسة،

- وبمقتضى الأمر رقم 95 - 07 المؤرّخ في 23 شعبان عام 1415 الموافق 25 يناير سنة 1995 والمتعلّق بالتأمينات،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 01 المؤرّخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير سنة 1996 الّذي يحدد القواعد التي تحكم الصناعة التقليدية والحرف،

- وبمقتضى الأمر رقم 96 - 09 المؤرّخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10يناير سنة 1996 والمتعلق بالاعتماد الإيجاري،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 03 المؤرّخ في أوّل جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلّق بتطوير الاستثمار،

- وبمقتضى الأمر رقم 01 - 04 المؤرّخ في أوّل جمادى الثانية عام 1422 الموافق 20 غشت سنة 2001 والمتعلّق بتنظيم المؤسّسات العموميّة الاقتصادية وتسييرها وخوصصتها،

- وبمقتضى القانون رقم 01 - 20 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 والمتعلق بتهيئة الإقليم وتنميته المستدامة،

وبعد مصادقة البرلمان،

يصدر القانون الآتي نصه :

الباب الأول
أحكام عامة

الفصل الأول
مبادئ عامة

المادّة الأولى : يهدف هذا القانون إلى تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحديد تدابير مساعدتها ودعم ترقيتها.

المادّة 2 : ترتكز سياسات وتدابير المساعدة والدعم الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على دراسات ملائمة تهدف إلى ترقية تنافسية المؤسسات.

تسخّر السلطات العمومية الوسائل الضرورية لذلك.

المادّة 3 : يجب على الجماعات الإقليمية في إطار التنمية المحلية أن تبادر، طبقا لمهامها وصلاحياتها، باتخاذ كل التدابير اللازمة من أجل مساعدة ودعم ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثاني
تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة

المادّة 4 : تعرّف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ، مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات :

- تشغل من 1 إلى 250 شخصا،

- لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري (2) دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة (500) مليون دينار ،

- تستوفي معايير الاستقلالية.

يقصد، في مفهوم هذا القانون، بالمصطلحات الآتية :

1 - الأشخاص المستخدمون: عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة. أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

السنة التي يعتمد عليها هي تلك المتعلقة بآخر نشاط حسابي مقفل،

2 - الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة : هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدة اثني عشر(12) شهرا،

3 - المؤسسة المستقلة: كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25٪ فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادّة 5 : تعرّف المؤسسة المتوسطة بأنها مؤسسة تشغّل ما بين 50 إلى 250 شخصا، ويكون رقم أعمالها ما بين مائتي (200) مليون ومليار (2) دينار أو يكون مجموع حصيلتها السنوية مابين مائة (100) وخمسمائة (500) مليون دينار.

المادّة 6 : تعرّف المؤسسة الصغيرة بأنها مؤسسة تشغّل ما بين 10 إلى 49 شخصا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مائتي (200) مليون دينار أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار.

المادّة 7 : تعرّف المؤسسة المصغّرة بأنها مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20) مليون دينار أويتجاوزمجموع حصيلتها السنوية عشرة (10) ملايين دينار.

المادّة 8 : عندما تبتعد مؤسسة، عند تاريخ قفل حصيلتها، عن الحدود المذكورة أعلاه، فإن هذه الحالة لا تكسبها، كما لا تفقدها، صفة المؤسسة طبقا للمواد 5 و6 و7 أعلاه، إلا إذا تكررت هذه الوضعية خلال سنتين ماليتين متتاليتين.

المادّة 9 : يمكن، وبصفة استثنائية، مراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الحصيلة السنوية حسب التغيرات المالية والاقتصادية ذات الأثر المباشر على سعر الصرف.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 10 : يشكل تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المنصوص عليه في هذا القانون مرجعا في :

- كل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات،

- إعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بالقطاع.

يجب على المنظومة الإحصائية الوطنية إعداد تقارير دورية ظرفية تتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي محددة أعلاه.

الباب الثاني
تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادّة 11 : تهدف تدابير المساعدة والدعم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، موضوع هذا القانون، إلى ما يأتي :

- إنعاش النمو الاقتصادي،

- إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن حركية التطوّر والتكيف التكنولوجي،

- تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها،

- ترقية توزيع المعلومة ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي المتعلّقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تشجيع كل الأعمال الرامية إلى مضاعفة عدد مواقع الاستقبال المخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- الحث على وضع أنظمة جبائية قارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- ترقية إطارتشريعي وتنظيمي ملائم لتكريس روح التقاول وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

- تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية تفضّل وتشجّع الإبداع والتجديد وثقافة التقاول،

- تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الأدوات والخدمات المالية الملائمة لاحتياجاتها،

- تحسين الأداءات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،

– تشجيع بروز محيط اقتصادي وتقني وعلمي وقانوني يضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم والدفع الضروريين لترقيتها وتطويرها في إطار منسجم،

– ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

المادّة 12: تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، مشاتل لضمان ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الفصل الأوّل
الإنشاء

المادّة 13 : تتم إجراءات تأسيس وإعلام وتوجيه ودعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق مراكز تسهيل تنشأ لهذا الغرض.

تحدد الطبيعة القانونية لهذه المراكز ومهامها وتنظيمها عن طريق التنظيم.

المادّة 14 : تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض، وفقا للتنظيم المعمول به، لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 15 : تسهر الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، بالتنسيق مع الهيئات المعنية، على جلب ورصد التمويلات والقروض الممنوحة للقطاع في إطار التعاون الدولي، من أجل توسيع وترقية نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم .

الفصل الثاني
الاستغلال

المادّة 16 : يجب على السلطات العمومية في إطار تحسين الخدمات العمومية، تشجيع تطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص، كما تسهر على توسيع مجال منح الامتياز عن الخدمات العمومية لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المادّة 17 : يجب على المصالح المعنية في الدولة والهيئات التابعة لها، في مجال إبرام الصفقات العمومية، السهر على تخصيص حصة من هذه الصفقات للمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفق شروط وكيفيات تحدد عن طريق التنظيم.

المادّة 18 : تقوم الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، في إطار تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بوضع برامج التأهيل المناسبة من أجل تطوير تنافسية المؤسسات، وذلك بغرض ترقية المنتوج الوطني، ليستجيب للمقاييس العالمية.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 19 : تقتضي الاستفادة من أحكام هذا القانون تقديم تصريح تشخيصي من طرف المؤسسات المعنية، لدى مصالح الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

الفصل الثالث
ترقية المناولة

المادّة 20 : تعتبر المناولة الأداة المفضلة لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحظى المناولة بسياسة ترقية وتطوير بهدف تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني.

المادّة 21 : يؤسس مجلس وطني مكلّف بترقية المناولة يرأسه الوزير المكلف بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، ويتشكل من ممثلي الإدارات والمؤسسات والجمعيات المعنية بترقية المناولة.

تتمثل المهام الرئيسية للمجلس فيما يأتي :

– اقتراح كل تدبير من شأنه تحقيق إندماج أحسن للاقتصاد الوطني،

– تشجيع التحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية بالتيار العالمي للمناولة،

– ترقية عمليات الشراكة مع كبار أرباب العمل سواء أكانوا وطنيين أم أجانب،

– تنسيق نشاطات بورصات المناولة والشراكة الجزائرية فيما بينها،

– تشجيع قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في ميدان المناولة.

تحدد تشكيلة هذا المجلس وتنظيمه وسيره عن طريق التنظيم.

الفصل الرابع

تطوير منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المادة 22 : يجب على الهيئات والمؤسسات والإدارات المذكورة أدناه، تزويد منظومة الإعلام الاقتصادي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المعلومات المتضمنة في البطاقيات التي تحوزها :

ويتعلّق الأمر، على وجه الخصوص، ببطاقيات :

– المركز الوطني للسجل التجاري،

– الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي،

– الصندوق الوطني لتأمين غير الأجراء،

– الإدارة الجبائية،

– الديوان الوطني للإحصائيات،

– إدارة الجمارك،

– المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل هيئة أخرى يمكن أن تساهم في تزويد هذا الجهاز بالمعطيات اللاّزمة.

المادّة 23 : تتعلق المعطيات المذكورة في المادة 22 أعلاه على الخصوص بما يأتي :

– تعريف المؤسسات وتحديد موقعها،

– حجمها وفق المعايير المحددة في المادة 4 أعلاه،

– قطاع النشاط الذي تنتمي إليه وفق القائمة المعمول بها،

– ديموغرافيتها بمفهوم التأسيس وانتهاء النشاط وتغييره،

– مختلف المكونات الاقتصادية التي تميزها.

تحدّد كيفيات الحصول على المعلومات الواردة في هذه البطاقيات ووضعها تحت التصرّف، بالاشتراك بين الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة والإدارات والهيئات المذكورة في المادة 22 أعلاه.

المادّة 24 : يؤسس بنك معطيات خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتماشى والتكنولوجيات المعلوماتية العصرية، وذلك قصد توظيفه في دعم هذه المؤسسات.

تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

المادّة 25 : في إطار الإعلام والتشاور، وقصد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة هيئة استشارية تتكوّن من تنظيمات وجمعيات مهنية من ذوي الاختصاص والخبرة.

تحدّد كيفيات تطبيق هذه المادّة عن طريق التنظيم.

الباب الثالث

أحكام ختامية

المادّة 26 : تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، موضوع هذا القانون، من الامتيازات والتحفيزات الأخرى المنصوص عليها في التشريع المعمول به.

المادّة 27 : تستثنى من مجال تطبيق هذا القانون :

– البنوك والمؤسسات المالية،

– شركات التأمين،

– الشركات المسعّرة في البورصة،

– الوكالات العقارية،

- شركات الاستيراد والتصدير، ماعدا تلك الموجهة للإنتاج الوطني ، عندما يكون رقم أعمالها السنوي المحقق في عملية الاستيراد يقل عن ثلثي ($\frac{2}{3}$) رقم الأعمال الإجمالي أو يساويه.

المادّة 28 : ينشر هذا القانون في الجريدة الرّسميّة للجمهوريّة الجزائريّة الدّيمقراطيّة الشّعبيّة.

حرّر بالجزائر في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001.

عبد العزيز بوتفليقة

★

قانون رقم 01 - 19 مؤرّخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، يتعلّق بتسيير النّفايات ومراقبتها وإزالتها.

إنّ رئيس الجمهوريّة،

- بناء على الدّستور، لا سيّما المادّتان 122 و126منه،

- وبمقتضى المرسوم الرئاسي رقم 98- 158 المؤرّخ في 19 محرم عام 1419 الموافق 16 مايو سنة 1998والمتضمن انضمام الجمهوريّة الجزائريّة الدّيمقراطيّة الشّعبيّة، مع التحفّظ، إلى اتفاقية "بازل" بشأن التحكّم في نقل النفايات الخطرة والتخلّص منها عبر الحدود،

- وبمقتضى الأمر رقم 66- 03 المؤرّخ في 4 ذي الحجة عام 1386 الموافق 26 مارس سنة 1966 والمتعلّق بالمناطق والأماكن السياحية،

- وبمقتضى الأمر رقم 66- 154 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الاجراءات المدنية، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 66- 155 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966 والمتضمّن قانون الاجراءات الجزائية ، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 66- 156 المؤرّخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966والمتضمّن قانون العقوبات، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى الأمر رقم 76- 80 المؤرّخ في 29 شوال عام 1386 الموافق 23 أكتوبر سنة 1976والمتضمّن القانون البحري، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 83- 03 المؤرّخ في 22 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 5 فبراير سنة 1983 والمتعلّق بحماية البيئة،

- وبمقتضى القانون رقم 83- 17 المؤرّخ في 5 شوال عام 1403 الموافق 16 يوليو سنة 1983 والمتضمّن قانون المياه، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 84- 12 المؤرّخ في 23 رمضان عام 1404 الموافق 23 يوليو سنة 1984 والمتضمّن النظام العام للغابات، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 84- 17 المؤرّخ في 8 شوال عام 1404 الموافق 7 يوليو سنة 1984والمتعلّق بقوانين المالية، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 85- 05 المؤرّخ في 26 جمادى الأولى عام 1405 الموافق 16 فبراير سنة 1985والمتعلّق بحماية الصحّة وترقيتها، المعدّل والمتمّم،

- وبمقتضى القانون رقم 87- 05 المؤرّخ في 27 جمادى الأولى عام 1407 الموافق 27 يناير سنة 1987 والمتعلّق بالتهيئة العمرانية،

- وبمقتضى القانون رقم 87- 17 المؤرّخ في 6 ذي الحجة عام 1407 الموافق أول غشت سنة 1987والمتعلّق بحماية الصحة النباتية،

- وبمقتضى القانون رقم 88- 08 المؤرّخ في 7 جمادى الثانية عام 1408 الموافق 26 يناير سنة 1988 والمتعلّق بنشاطات الطب البيطري وحماية الصحة الحيوانية،

- وبمقتضى القانون رقم 89- 02 المؤرّخ في أوّل رجب عام 1409 الموافق 7 فبراير سنة 1989 والمتعلّق بالقواعد العامّة لحماية المستهلك،

الملحق: 02 **استبيـان**

أنا طالبة جامعية بالسنة الثانية ماجستير ، اختصاص تسيير المؤسسات ؛ وبصدد إعداد مشروع بحث حول إشكـالية تمويل المؤسسات الصغيرة – دراسة حالة ولاية قسنطينة- .أضع بين أيديكم هـذه الإستمارة آملة من سـيادتكم ملاك ومسـيري المؤسسات الصغيرة الإجابة على جميع أسئلتها بدقـة ، بوضع علامة (×) أمام الإجابة الملائمة ، وتأكدوا أن هذا البحث سوف يستخدم لأغراض علمية محضة، مع بالغ الاحترام والتقدير.

المحور الأول: معلومات عامة ----------------------

- الجنس: ذكر ☐ أنثى ☐
- السـن: ما بين [20 - 30 [☐
  ما بين [30 - 40 [☐
  ما بين [40 - 50 [☐
  ما بين [50 - 60 [☐
  60 سنة فأكثر ☐

- المستوى الدراسي:

دون مستوى ☐ ثانوي ☐
ابتدائي ☐ تكوين مهني ☐
متوسط ☐ جامعي ☐

أخرى:..

- مكانتك داخل المؤسسة :
  مالك المؤسسة ☐
  عضو في الفريق الإداري ☐
- الشكل القانوني للمؤسسة :

مؤسسة فردية ☐ شركة ذ م م وذات الشخص الوحيد * ☐ شركة تضامن ☐
شركة مساهمة ☐ شركة التوصية البسيطة ☐ شركة التوصية بالأسهم ☐ شركة ذ م المحدودة ☐

- طبيعة نشاط المؤسسة:...........................
- تاريخ بداية النشاط: ....

---

* شركة ذ م م وذات الشخص الوحيد : شركة ذات المسؤولية المحدودة وذات الشخص الوحيد.

س1 : ما هي الوضعية الحالية للمؤسسة ؟

مرحلة تأسيس ☐ مرحلة توسع ☐

مرحلة نمو ☐ مرحلة نضج ☐ مرحلة انحدار ☐

------ المحور الثاني:الصعوبات التي تواجه المؤسسة منذ بداية النشاط ----------

س2 : ما هي أهم العراقيل التي واجهت مؤسستكم منذ مرحلة التأسيس؟

- صعوبات إدارية : نعم ☐ لا ☐

إذا كانت إجابتكم" نعم" ، ما هي هذه الصعوبات ؟...

....

- صعوبات في الحصول على العقار : نعم ☐ لا ☐

إذا كانت إجابتكم" نعم " ، ما هي هذه الصعوبات ؟..

....

- صعوبات في اختيار اليد العاملة المؤهلة : نعم ☐ لا ☐

- صعوبات متعلقة بالحصول على المعلومات : نعم ☐ لا ☐
فيما يخص المحيط

- صعوبات خاصة باستخدام التكنولوجيات الحديثة : نعم ☐ لا ☐

- صعوبات مالية : نعم ☐ لا ☐

- صعوبات أخرى ....

-------- المحور الثالث : معلومات خاصة بعملية تمويل المؤسسة --------------

س3 : ما هي مصادر التمويل التي اعتمدت عليها المؤسسة منذ مرحلة التأسيس ؟

- التمويل الشخصي ☐
- الأصدقاء والأقارب ☐
- ائتمان تجاري ☐
- قروض بنكية ☐
- التمويل عن طريق الإستئجار ☐
- التمويل عن طريق رأس مال المخاطر ☐
- الإستفادة من الخدمات أو البرامج الحكومية ☐

س4 : ما هو سبب اختياركم لهذه المصادر في تمويل المؤسسة ؟

- مصدر التمويل المعتاد بالنسبة للمؤسسة ☐
- المصدر الوحيد المتاح للمؤسسة ☐
- توقع عدم موافقة المؤسسات المالية الأخرى على منح التمويل ☐
- يقدم للمؤسسة أحسن خدمات بشروط انسب ☐

- أسباب أخرى: ....

س5 : هل قامت مؤسستكم بطلب قروض من البنك؟ نعم ☐ لا ☐

إذا كانت الإجابة " لا " انتقل إلى س14 .

في حالة الإجابة "بنعم " :

س6 : ما هو عدد البنوك التي تتعاملون معها ؟

- بنك واحد فقط ☐
- من 2 إلى 3 بنوك ☐
- 4 بنوك فما أكثر ☐

س7 : ما نوعية البنوك التي تتعاملون معها ؟

بنوك عامة ☐ بنوك خاصة ☐ بنوك مختلطة ☐

س8: ما نوعية الخدمات البنكية التي استفادت مؤسستكم منها ؟

- حسابات جارية مدينة ☐
- قروض بنكية ☐
- عقد تحويل الفاتورة ☐
- خط ائتمان ☐
- أخرى ....

س9 : ما هي أسباب لجوء مؤسستكم إلى التمويل بالإستدانة؟

- تمويل النشاط الإستغلالي للمؤسسة ☐
- تمويل عجز مؤقت في الخزينة ☐
- تسديد ديون متراكمة ☐
- تمويل عملية البحث والتطوير ☐
- تمويل النشاط الإستثماري للمؤسسة ☐
- أسباب أخرى ....

س10 : هل الضمانات التي يطلبها البنك مقبولة ☐

مقبولة نوعا ما ☐

غير مقبولة ☐

س11 : ما نوعية الضمانات التي طلبتها البنوك من مؤسستكم؟

- أملاك شخصية ☐
- أصول المؤسسة ☐
- ضمان شخصي أو مؤسسة أخرى ☐
- ضمانات أخرى..

س12 : هل قمتم بطلب قرض من البنك و تم رفضه؟ نعم ☐ لا ☐

في حالة الإجابة "بنعم " ، ما هي الأسباب ؟

- لم يعط أي تفسير ☐
- التدفقات النقدية للمؤسسة غير كافية ☐
- الضمانات غير كافية ☐
- عدم ثقة البنك في المعلومات المقدمة من طرف المؤسسة ☐
- فرع نشاط المؤسسة غير مستقر ☐
- ارتفاع تكاليف دراسة ملف القرض ☐
- مؤسسة صغيرة جدا ☐
- أسباب أخرى ....

إذا كانت الإجابة " لا " ، هل تحصلتم على الأموال الكافية لتلبية احتياجات المؤسسة ؟

- المبلغ بالكامل ☐
- جزء من المبلغ فقط ☐

س13 : حدد بالتقريب نسبة الديون إلى إجمالي أصول المؤسسة لسنة 2007 ؟

- أقل من 50 % ☐
- تساوي 50 % ☐
- أكبر من 50 % ☐

س14 : هل اتصلت مؤسستكم بمؤسسات مالية أخرى من أجل طلب التمويل ؟

نعم ☐ لا ☐

س15 : بأي طريقة اتصلت مؤسستكم بالمؤسسات المالية من أجل طلب القروض؟

- المقابلة ☐
- عبر الهاتف ☐
- عبر الانترنيت ☐
- وسائل أخرى..

س16 : هل سبق لمؤسستكم التعامل مع مؤسسات التمويل بالإستئجار؟ نعم ☐ لا ☐

في حالة الإجابة " بنعم":

س17 : ما هو عدد المؤسسات المالية المتخصصة في التمويل بالإستئجار ؟

- مؤسسة واحدة فقط ☐
- من 2 إلى 3 مؤسسات ☐
- 4 مؤسسات فأكثر ☐

في حالة الإجابة بـ " لا " :

س18 : ما هو سبب عدم لجوء مؤسستكم إلى هذا النوع من المؤسسات المالية ؟

- عدم وضوح آلية عملها ☐
- ارتفاع تكلفة الإيجار ☐
- طول فترة الانتظار قبل الحصول على الأصل المستأجر ☐
- كثرة الإجراءات الإدارية ☐
- عدم ملائمة خدماتها مع احتياجات المؤسسة ☐
- لا نعلم بوجودها ☐
- أسباب أخرى...

س19 : ما مدى اعتماد مؤسستكم على الإئتمان التجاري لتلبية احتياجاتها اليومية ؟

استخدامه بكثرة ☐ في بعض الأحيان ☐ عدم استخدامه ☐

س20 : ما مدى رضاكم عن خدمات المؤسسات المالية المتواجدة في محيط المؤسسة؟

المؤسسات المالية	جودة الخدمات المقدمة			سعر الفائدة المطلوب			فترة دراسة طلب القرض			الوثائق المطلوبة		
	مرضية	مرضية نوعا ما	غير مرضية	مرضية	مرضية نوعا ما	غير مرضية	مرضية	مرضية نوعا ما	غير مرضية	مرضية	مرضية نوعا ما	غير مرضية
البنوك التجارية												
المؤسسات المالية المتخصصة												

س21 : هل استفادت مؤسستكم من وسائل الدعم المالي أو البرامج الحكومية ؟

نعم ☐ لا ☐

إذا كانت الإجابة "نعم" حدد:

- نظام ضمان القروض ☐
- مساعدات حكومية غير مسترجعة ☐
- دعم في سعر الفائدة ☐
- إعفاءات ضريبية ☐

- أخرى...

س22 : في إطار أي جهاز استفادت مؤسستكم من الدعم المالي ؟

- جهاز دعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) ☐
- الصندوق الوطني للتأمين على البطالة (CNAC) ☐
- صندوق ضمان القروض (FGAR) ☐
- أجهزة أخرى ....

إذا كانت الإجابة "لا " :

س23 : لماذا لم تعتمد مؤسستكم على خدمات الدعم المالي ؟

- لم تكن تعلم بوجود أجهزة للدعم المالي ☐
- لا يوجد دعم مالي في قطاع نشاط مؤسستنا ☐
- كثرة الإجراءات الإدارية ☐
- الدعم المالي الممنوح لا يتلاءم واحتياجات المؤسسة ☐
- أسباب أخرى...

س24 : حسب رأيكم ما هي الإجراءات الواجب اتخاذها من أجل تسهيل عملية حصولكم على التمويل اللازم لتلبية احتياجات المؤسسة ؟

....

....

نشكركم على استقبالكم لنا وتعاونكم معنا وتخصيص جزء من وقتكم الثمين للإجابة على أسئلة الإستبيان


قائـمة ا راجـع

I. باللغة العربية:

أ- الكتب:

1. أبو ناعم عبد الحميد مصطفى ، إدارة المشروعات الصغيرة؛ الطبعة: 01 ، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2002.
2. الزعبي هيثم محمد ، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2000.
3. الحناوي محمد صالح، نهال فريد مصطفى، جلال ابراهيم العبد، الإدارة المالية: مدخل اتخاذ القرارات،الدار الجامعية، مصر ، 2004.
4. الحناوي محمد صالح ، أدوات التحليل والتخطيط في الإدارة المالية ، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، مصر،2003.
5. السلمى علي ، المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، مصر ، 1999.
6. العطية ماجدة، إدارة المشروعات الصغيرة ، الطبعة:01، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة،عمان، الأردن، 2002.
7. القزويني شاكر ، محاضرات في إقتصاد البنوك، الطبعة : 02، ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،1992.
8. الشمخي حمزة ، الجزراوي إبراهيم ، الإدارة المالية الحديثة : منهج علمي تحليلي في اتخاذ القرارات، الطبعة:01 ،دار صفاء، الأردن، 1998.
9. بوعتروس عبد الحق ، الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات، بدون دار النشر، الجزائر، 2000.
10. بوراس احمد ، أسواق رؤوس الأموال ، مطبوعات جامعة منتوري ، قسنطينة ،الجزائر، 2003.
11. برنوطي سعاد نائف ، إدارة الأعمال الصغيرة : أبعاد للريادة ، الطبعة:01 ، دار وائل للنشر، عمان الأردن ، 2005.
12. جواد نبيل ، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، الطبعة:01 ، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع ، بيروت لبنان ، 2007.
13. دخموش العربي ، محاضرات في إقتصاد المؤسسة، مطابع جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2001 .
14. درغام دريد ، أساسيات الإدارة المالية الحديثة، الجزء: 02، دار الرضا ، دمشق ، سوريا ،2000.
15. هيكل محمد ، مهارات إدارة المشروعات الصغيرة، الطبعة:01 ، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.

16. هندي منير ابراهيم ، أدوات الإستثمار في أسواق رأس المال:الأوراق المالية وصناديق الإستثمار،المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية، مصر،1999 .
17. هندي منير ابراهيم ، الأوراق المالية وأسواق رأس المال، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999.
18. هندي منير ابراهيم ، أساسيات الإستثمار في الأوراق المالية، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 1999.
19. هندي منير ابراهيم ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ،الطبعة :02 ، منشاة المعارف ، الإسكندرية، مصر، 1998.
20. هندي منير إبراهيم ، الإدارة المالية، مدخل تحليلي معاصر ، الطبعة: 04 ، المكتب العربي الحديث، مصر، 1999.
21. هندي منير إبراهيم ، الفكر الحديث في مجال الإستثمار، المكتب العربي الحديث ، الإسكندرية ، مصر ، 1999.
22. حنفي عبد الغفار ، الإدارة المالية، مدخل إتخاذ القرارات ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.
23. حنفي عبد الغفار ، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001.
24. حنفي عبد الغفار ، أساسيات التمويل والإدارة المالية، الجامعة الجديدة، مصر، 2002.
25. لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
26. م. بومباك .كليفورد ، ترجمة رائد السمرة، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، مركز الكتب الأردني، الأردن، 1989.
27. محمد الشحات نضير رياض ، سعيد فرحات جمعة، جاد الرب عبد السميع، الإدارة المالية والبيئة المعاصرة، المكتبة العصرية، مصر، 2001.
28. سبنسرهل جالن، ترجمة: صليب بطرس، منشآت الأعمال الصغيرة، الطبعة:02، الدار الدولية للنشر والتوزيع، القاهرة ، مصر، .1998.
29. عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها ، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر ، 1996.
30. عبد الرحمان توفيق ، حسن يوسف ، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، الطبعة:01 ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، الأردن، 2002.
31. عبد الباسط وفاء ، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مطبعة الإسراء، الأردن، 2001.

32. عبد اللطيف أحمد سعد،التأجير التمويلي:سلسلة مراجع المدير المالي، الطبعة:01 ، دار الفجر للنشر والتوزيع ، مصر، 2000.
33.عبد العزيز سمير محمد ، التمويل وإصلاح خلل الهياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية ، مصر ، 1997.
34.عدون ناصر دادي ، تقنيات مراقبة التسيير: تحليل مالي، الجزء:01، مطبعة مدني ICM، الجزائر، 1990.
35. عرباجي اسماعيل، إقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996.
36. فوضيل نادية ، شركات الأموال في القانون الجزائري ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2004 .
37. سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني ، مصر، 2001.
38. رمضان زياد ، مبادئ الاستثمار المالي والحقيقي، دار وائل للنشر، عمان، الأردن ،1998.
39. شاكر نبيل ، الإدارة الفعالة للأموال والمشروعات ، الطبعة:02 ، مكتبة عين شمس ، مصر، 1996.

ب.الرسائل:

- رسائل الدكتوراه:

1.بوراس أحمد ، مصادر التمويل وقيمة المنشأة، دراسة لأثر سياسة توزيع أرباح الأسهم، دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير. جامعة منتوري قسنطينة، الجزائر،2001.
2. زغيب مليكة ، إشكالية تمويل المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، دراسة محددات الهيكل المالي لمجمع جيبلي، رسالة دكتوراه، جامعة سطيف، الجزائر، السنة الجامعية 2005-2006.

- مذكرات الماجستير:

1. بوشملة زهير ، الهيكل المالي وأثره على قيمة المنشأة، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، الجزائر، 2003 -2004.
2. حركاتي نبيل ، تحليل هيكل رأس المال والجدوى من الإقتراض في المؤسسة الإنتاجية، دراسة واقع مؤسسة مدرجة في بورصة القيم- الرياض- سطيف، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، الجزائر، 2002.
3. معيزة مسعود أمير ، طرق تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وآفاق تطويرها، دراسة حالة المشروعات بولاية سطيف، مذكرة ماجستير، قسم: علوم تجارية ، جامعة فرحات عباس ، سطيف، الجزائر، 2004-2005.

4. مصباح عائشة ، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومعوقـات تطورهـا، دراسـة تحليليـة لـبعض المؤسسات بولاية قسنطينة، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التـسيير،جامعة سـكيكدة، الجزائر، السنة الجامعية: 2004-2005.
5. صافي وليد أحمد ، سوق الأوراق المالية ودورها في التنمية الإقتصادية، مذكرة ماجـستير، كليـة العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.

جـ - المجـلات:

1. السيد محمد صالح ، ترشيد معالجات التأجير التمويلي باستخدام المعلومات المحاسبية، المجلة العلمية للإقتصاد والتجارة، العدد: 01، جامعة عين شمس، مصر، جانفي 1998.
2. بن عنتر عبد الرحمان ، واقع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المـستقبلية ، مجلـة العلـوم الإقتصادية وعلوم التسيير، العدد:01، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2002.
3. دمدوم كمال ، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التـي تمر بفترة إعادة هيكلة، مجلة دراسات اقتصادية، العدد:02، الجزائر ،2000.
4. زغيب مليكة ، دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة العلـوم الإقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 05، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2005.
5. علي البحران عباس ، الصناعات الصغيرة في الكويت: مؤشرات العمل والكفاءة ، المجلـة العربيـة للعلوم الإدارية، المجلد السابع، العدد:02، مجلس النشر العلمي، الكويت، ماي 2000.
6. صالحي صالح ، أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائـري، مجلـة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والتـسيير، العـدد: 03، سـطيف،الجزائر ، 2004.
7. رحيم حسين، نظم حاضنات الأعمال كآلية لدعم التجديد التكنولوجي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد: 02، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2003.

د - الملتقيات:

1. بن يعقوب الطاهر ، آثار اتفاق الشراكة الأورو-جزائرية على المؤسسات الـصغيرة والمتوسـطة؛ الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الإقتـصاد الجزائـري وعلـى منظومـة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.
2. بعلوج بلعيد ، تأجير الأصول الثابتة كمصدر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الأغواط ، الجزائر، 8-9 أفريل 2002.

3. زياري بلقاسم ، بلحسن هواري ، اتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي حول : آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائر وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائـر، 13-14 نـوفمبر 2006 .
4. حسين رحيم ، التجديد التكنولوجي كمدخل إستراتيجي لدعم القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائريـة ، حالة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول: تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسـطة وتحولات المحيط، جامعة بسكرة، الجزائر، 29-30 أكتوبر 2002.
5. لطرش ذهبية ، استراتيجيات ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين الكلـي والجزئي لتعظيم مكاسب الشراكة الأورو –جزائرية ، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات الـشراكة على الإقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعـة فرحـات عبـاس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.
6. عياشي كمال ، عمر شريف، الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي (مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائـر، 13-14 نوفمبر 2006.
7. صيام وليد زكرياء ، فرص نجاح المؤسسات الصغيرة في ظل العولمة، الملتقى الدولي حول: العولمة وانعكاساتها على البلدان العربية، سكيكدة، الجزائر، 13-14 ماي 2001.
8. غراب رزيقة ، رقاد سليمة ، آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الـوطني، آثـار اتفـاق الشراكة على القطاع الصناعي ومؤسساته الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول: آثار وانعكاسات الشراكة على الاقتصاد الجزائر وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 13-14 نوفمبر 2006.

هـ - الدورات التدريبية:

1. بن حسين ناجي، مزايا الإستثمار في المشروعات الصغيرة وآفاق تطويرها فـي الجزائـر: دورة تدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كلية العلوم الّنصادية وعلوم التـسيير، جامعـة سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.
2. بوداح عبد الجليل ، بدائل التمويل الخارجي في المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الـدورة الدوليـة حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الإقتصاديات المغاربيـة، كليـة العلـوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003.

و- الجرائد الرسمية والقوانين:

1. المرسوم التنفيذي رقم 94-211 المؤرخ في 18 جويلية 1994، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد :42 ، الصادر في 16 جويلية 2000.
2. المرسوم التنفيذي رقم 01-03 المؤرخ في 2001، الجريدة الرسمية الجزائرية ،العدد:55، الصادر في 26 سبتمبر 2001.
3. المرسوم التنفيذي رقم 96-297 المؤرخ في 08 سبتمبر 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد : 52 ،الصادر في 11 سبتمبر 1996.
4. المرسوم التنفيذي رقم:03 - 106 مؤرخ في 02 محرم 1424 الموافق لـ: 05 مـارس 2003 ، يعدل و يتمم المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر عام 1419 ، الموافق لـ : 9 يونيو 1998 ، والمتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنـوح إياهـا الشباب ذوو المشاريع وتحديد قانونه الأساسي، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد : 17 ، الـصادر في 09 مارس 2003.
5. المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق لـ : 22 جانفي 2004 ، يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وتحديد قانونه الأساسي، الجريـدة الرسـمية الجزائرية ، العدد: 06 ، الصادر في 25 جانفي 2004.
6. المرسوم التنفيذي رقم04-15 المؤرخ في 29 ذي القعدة 1424 الموافق لـ : 22 جانفي 2004 ، يحدد شروط الإعانات المقدمة للمستفيدين من القـرض المـصغر ومـستواها، الجريـدة الرسـمية الجزائرية، العدد: 06 ، الصادر في 25 جانفي 2004.
7. المرسوم التنفيذي رقم 04-02 المؤرخ في: 10 ذو القعدة 1424 ، الموافق لـ: 3 جانفي 2004، يحدد شروط ومستويات الإعانات المقدمة للبطالين، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد :03 ، الصادر في 11 جانفي 2004.
8. المرسوم الرئاسي رقم 96-243 المؤرخ في 22 جويلية 1996، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد : 52، الصادر في 11 سبتمبر 1996.
9. القانون التوجيهي رقم 01-18 المؤرخ بـ: 27 رمـضان 1422 الموافـق لـ: 2001/12/12، المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد: 77 ، الـصادر بتاريخ : 15 ديسمبر 2001.
10. القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.

11. قانون رقم **01-16** مؤرخ في **4** شعبان عام **1422** الموافق **21** أكتوبر سنة**2001**، يتضمن الموافقة على الأمر رقم **01-03** المؤرخ في أول جمادى الثانية عام **1422** الموافق **20** أوت **2001** والمتعلق بتطوير الإستثمار، الجريدة الرسمية الجزائرية ، العدد: 62 ، الصادر في 24 أكتوبر 2001 .

ي- مواقع إلكترونية:

1. **نشاط رأسمال المخاطر**، أنظر في الموقع الإلكتروني: www.idbe-egypte.com/doc/nshat.doc.

2. **http://www.angem.dz/index_ar.php?categorie=accueil&page=financement1**.

3. **http://www.fgar.dz/index.php?option=com_content&task=view&id=18&Itemid.=29.**

4. **http://www.ansej.org.dz/.**

II. باللغة الأجنبية:

a-Les ouvrages:

1.Arzano.R,**Le financement de la petite entreprise en Afrique**, Édition L'Harmattan, Paris, France,1995.

2. Barreau.J , Delahaye.J, **Gestion financère**, 8 ème éditions ,Édition Dunod, Paris, France,1998.

3. Belletante.B, Leveratto.N, Paranque.B, **Diversité économique et mode de financement des PME**, Édition L'Harmattan , Paris, France, 2001.

4. Benaibouche. Rachid , **Entreprise et droit d'entreprise, la nouvelle technique de la gestion**, Édition Casbah, Algérie, 2001.

5. Bergeron.P.G, **La gestion dynamique : concepts,méthodes et applications** , 3ème édition,Édition Gaëtan Morin, Quebec , Canada ,2001.

6. Bernet.R. Luc, **Principes de techniques bancaires**, 20 ème édition, Édition Dunod , Paris, France, 1999.

7. Bouguaba.A, **Analyse et évaluation de projet**, 2ème édition, Édition Berti , Alger, Algérie, 2005.

8. Bouyakoub.F, **L'entreprise et le financement bancaire** ,_Édition Casbah , Alger, Algérie , 2000.

9. Broutin.A, **Les valeurs mobilière : cotation et statistique financière**, Édition Dunod , Paris, France ,1991.

10. Capiez .A, **Éléments de gestion financière**, 4ème édition, Édition Masson, Paris, France,1995.

11.Charreaux.G, **Gestion financière**, Édition Litec, Paris, France.1994.

12. Cohen. E , **Dictionnaire de gestion** , 2ème édition, Édition de la découverte , Paris, France, Mars 2000.

13. Courrent.J-M , Sammut.S , **Élaborer son dossier financier de création**, 3ème édition, Édition Dunod , France, 2006.

14. Darbelet.M, Isard.L, Scaramuzza.M, **Notion fondamentales de gestion d'entreprise** : Organisation- fonctions et stratégie, Édition Foucher; Paris, France 1998.

15. Dayan.A et autres, **Manuel de gestion**, Volume: 02 , Édition Ellipess , Paris, France, 1999.

16. Depallens.G, **Gestion financière de l'entreprise**, 8 ème édition, Édition Sirey , Paris, France,1983.

17. Gitman.L, Jœhnk.M, **Investissement et marchés financiers**, 9 ème édition , Édition Pearson éducation, France, 2005.

18. Hampton.J, **Financial decision making** , 3rd édition, Prentice-hall of India-private limited, Newdelhi,1983.

19. Hutin.H , **La gestion financière d'Organisation**, Édition Broché, France, 1998.

20. Jude.P, **Technique et Pratique de factoring**, 1ère édition, centre de librairie et éditions techniques clet , France, 1984.
21.Lachmann.J,**Financer l'innovation des PME**,Édition Economica ,paris,France, 1996.
22.Lassegne.P, **Gestion de l'entreprise et comptabilité**, 9ème édition, Édition Dollaz, Paris, France, 1983.
23.Marchesnay.M, C.Fourcad ,**Gestion de la P.M.E/P.M.I** , Édition Nathan , Paris, France, 1990.
24.Navette.P, **Finance d'entreprise et théories des options**, Édition Économica , collection gestion, Paris, France, 1998.
25. Peyrard.J , **La boursse**, 4ème édition, Édition Vuibert, Paris, France, 1996.
26. Philipossian.P, **Le crédit-bail et le leasing**, Outils de financement locatifs, Collection finance,Édition Sefied, Paris, France, 1998.
27. Piget.P, **Gestion financière de l'entreprise**, Édition Economica, Paris, France,1998.
28. Pilverdier.J, Latreyete, **Finance d'entreprise**, 2ème édition, Édition Économica, Paris,France,1984.
29. Sigonney.A, **La PME et son financement**, les éditions d'Organisations, Paris, France, 1994.
30. Teulié.J, Topsacalian.P, **Finance** , 2ème édition, Édition Vuibert, Paris, France ,1997.
31. Van Horne.J.C, **Gestion et politique financière** , traduit par : J.F.Brousse, H.Cansard et autres , Tome :01, Édition Dunod, Paris, France, 1972.
32. Vernimmen.P, **Finance d'entreprise**, 5ème édition ,Édition Dalloz, Paris, France, 2002.
33. Viquerat.T, **Initiation à la gestion de crise des petites entreprises, Dynamiques d'entreprises**, Édition L'Harmattan ,Paris , France,1999.
34. Vizzavona.P, **Gestion financière**, 8ème édition , Édition Berti, Alger, Algérie, 1993.

b- Autres documents:

1. Commission européenne, **Les PME en Europe**, Observatoire des PME européennes, Rapport N° : 07, 2003.
2. Commission européenne, **Observatoire des PME européennes**, rapport N° :06, 2000.
3. Commission européenne,**La démographie des entreprises en Europe**, Observatoire des PME européennes, Rapport n° : 05, 2002.
4. Groupe de recherche en économie et gestion des PME (Gremp), **les PME.Bilan et perspectives** , Édition Économica, Paris, France , 1994.
5. **pour une politique de développement de la PME en Algérie**,Rapport du conseil national économique et social,16,17,18 Fevrier2002 .

6. **Recommandation de la commission des communautés européennes** , du 6 mai 2003.

c- Les sites d'Internet:

1. Association Française des sociétés financière, **10 questions affacturage 10 réponses**,voir le site :
www.asf-france.com/asfcommunication/indexoui/livrefacturage.pdf.
2.Barbier.A,**Capital risque**, **Capital investissement et formation à l'entrepreneuriat**, voir le site :
www.bibliotheque.refer.org/html/for_entre/part4chap3_p223a237.pdf.
3. Bernet.R. Luc , **L'affacturage**, voir le site:
www.netpme.fr/banque-entreprise/2-L-affacturage.htm.
4. **Encyclopédie libre** : www.Fr.Wikipedia.org/wiki/capital-investissement.
5**. Le crédit- Bail mobilier et immobilier** ,voir le site :
www.APCE.com/index.php?pid=1613&toc5.espace=1.
6. **L'affacturage international**, voir le site :
http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/affacturage.htm#3.
7. **le financement des PME innovantes dans une économie mondialisée :**2ème conférence de l'OCDE, voir le site : **www.oecd-stanbul.rne2004.org.**
8. http://algeria.smetoolkit.org/algeria/fr/content/fr/1993/Caisse-Nationale-de-Ch%C3%B4mage-CNAC.

فهرس المحتويات:

فهـرس الجداول:

فهرس الأشكال:

الملخـص:

تقوم المؤسسات الصغيرة بدور فعال في اقتصاديات الدول ، وذلك نتيجة لمساهمتها في توفير مناصب العمل ، الإبتكارات التكنولوجية، تحقيق التنمية الإقتصادية ، ومساهمتها في الإنتاج العالمي للسلع والخدمات، حيث تعتبر هذه المؤسسات القوة المحركة لمختلف فروع الإنتاج ، إضافة إلى تنمية قدرات مالكيها وإشراكهم في تحقيق التنمية ، بتوافر المناخ الإستثماري المناسب والمعزز بوسائل الدعم الملائمة لنشاط هذه المؤسسات لمواصلة نموها وتطورها.

وفي هذا المجال عرفت السياسة الإقتصادية في الجزائر تحولات عميقة بداية من التسعينيات، حيث أعطت الدولة مجالا واسعا لدعم نمو وترقية المؤسسات الصغيرة من خلال إنشاء هياكل تهتم خصيـصا بدعمها، واتباع سياسة نقدية تهدف إلى توفير التمويل اللازم لهذا النوع من المؤسسات.

وبالرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة إلا أنها لا تزال تعاني مـن مـشكل رئيـسي يحـول دون تطورها وهو مشكل التمويل، فهي لا تجد نفس الإهتمام الذي تجده المؤسسات الكبيرة من طرف البنـوك ولا حتى من طرف المؤسسات المالية الأخرى(خاصة في الدول النامية)، نظرا لعدم توفر نظام معلوماتي دقيق يمكن من تقييم وضعيتها وقدرتها على السداد مما يجعل مستوى المخاطرة يبدوا كبيرا، ومنه فـإن البنوك لا تزال ترفض منحها القروض اللازمة وتتخوف من عملية تمويلها حتى عند تـوفر الـضمانات المطلوبة ، ورغم مساندة وسائل الدعم المالي التي سخرتها الحكومة الجزائريـة لمـساعدة المؤسـسات الصغيرة ، إضافة إلى أن هذه المؤسسات غير قادرة على التقدير الجيد لإمكانياتها خاصـة فيمـا يتعلـق بجانب الملكية الفكرية.

ومنه فإن الحكومة الجزائرية تتحمل أعباء إضافية دون بروز آثار إيجابية حول سلوك المؤسسات الصغيرة التمويلي وسلوك البنوك التجارية الإئتماني؛ لذا فإن الأسلوب الأنجع هو نشر وسائل التمويل الأخرى المهمشة ؛ كالتمويل بالإستئجار والتمويل برأس المال المخاطر، والتعريف بآليات عملها .

الكلمات المفتاحية : المؤسسات الصغيرة ، التنمية ، المعوقات ، التمويل ، الدعم .

Résumé :

Les petites entreprises (PE) jouent un rôle essentiel au sein des économies modernes, car elles contribuent activement dans la création de nouveaux emplois et la diminution du taux du chômage. Les PE sont aussi la source de l'innovation technologique, du développement économique et de l'augmentation de la production mondiale de produits et de services, car ces entreprises à travers un climat d'investissement fiable et des moyens appropriés puissent poursuivre leur croissance et leur évolution.

Dans ce domaine, la politique économique en Algérie a connue des mutations profondes a partir des années 90, l'Etat a donner une grande importance et une priorité absolue a la promotion des PE par la mise en place de structures destinées a épaulé ce secteur, et l'adoption d'une politique monétaire visant a assurer un financement spécifique a ce type d'entreprise.

Malgré l'importance de ces entreprises ; le problème du financement continu a être un handicap majeur a leur développement. Les banques ne leurs accordent pas la même attention qu'elle accordent généralement aux grandes entreprises , en particulier dans les pays en voie de développement , car elles ne disposent pas d'un système d'information fiable et capable de les aider a apprécier la situation de ces entreprises et a évaluer leurs capacité de remboursement , ce qui augmente le risque pour les banques et les conduisent a refuser la demande de crédit ; même en présence de garanties suffisantes et malgré les dispositifs mises en place par les gouvernements a cet effet , comme c'est le cas en Algérie.

Malheureusement, on constate que l'Etat algérien est entrain de supporter des charges financières supplémentaires sans aucune incidence positive sur l'amélioration de la qualité du financement des PE, ni sur le l'assouplissement de la politique des banques dans le domaine du crédit, aussi il serait préférable de s'orienter vers d'autres modes de financements jusque la marginalisés comme : le crédit-bail, capital-risque…

Les mots clés :

Petite entreprise, le développement, les handicaps, le financement, l'appui

Abstract:

Small Firms are one of the main pillars of the economy of any country as long as they play an important role in creating jobs and reducing unemployment. These small firms take part in the Technological Innovations, economic development and the contribution to global production of goods, services. The capacity of owners to participate in the achievement of development by the presence of a sound investment climate; strengthened by appropriate means support activity allow these companies to continue their growth and development.

In this respect, the Algerian economic policy has seen profound changes in the early 90s, when the state gave more importance to support the growth and promotion of small Firms through the creation of mechanisms to support these businesses and adopt a monetary policy aimed at ensuring the necessary funding for this type of firms.

Despite the importance of small companies; The problem of finance is a major handicap to development and growth as banks or other financial institutions do not give them the same attention they give to large firms, especially in developing countries as it does not have an information system capable of assessing the situation of the company and its ability to pay which increases the risk of banks who prefer to withhold the bank loan despite the guarantees and the modes of support that has been available to small firms by the Algerian Government.

Notably, the Algerian Government has to bear an additional burden with no positive impact on the financial behavior of small firms' behavior of commercial banks. Therefore, the preferable method is to give more importance to other marginalized modes of financing, such as: leasing, venture capital …

Key words:

Small firms , Development , handicaps , financing , support.